

**Gardner  
Pinfold**  
Consulting  
Economists Ltd.  
[www.gardnerpinfold.ca](http://www.gardnerpinfold.ca)

**East Coast**  
1331 Brenton St.  
Halifax, NS  
Canada, B3J 2K5  
Ph: 902-421-1720  
Fax: 902-422-5343  
[mgardner@gardnerpinfold.ca](mailto:mgardner@gardnerpinfold.ca)

**West Coast**  
6150 Baillie Rd.  
Sechelt, BC  
Canada, V0N 3A7  
Ph/Fax: 604-885-0105  
[tpinfold@gardnerpinfold.ca](mailto:tpinfold@gardnerpinfold.ca)

***Révision des marges bénéficiaires  
de l'essence, des coûts et des frais  
de service complet réglementés du  
Nouveau-Brunswick***

***présentée à :***

***La Commission de l'énergie et des services  
publics du Nouveau-Brunswick***

***par :***

***Gardner Pinfold***

***Le 22 août 2008***

# TABLE DES MATIÈRES

---

	<i>Page</i>
Sommaire.....	i
I Règlements du Nouveau-Brunswick sur les produits pétroliers.....	1
1. Explication du règlement .....	1
2. Ajustement aux conditions de marché.....	3
3. Marges bénéficiaires maximales ou non : le choix des grossistes et des détaillants .....	4
II Marché du carburant auto et du combustible de chauffage au Nouveau-Brunswick.....	5
1. Structure du secteur .....	5
2. Concurrence et fixation des prix avant l'adoption du règlement .....	9
III Structure et concurrence dans un marché réglementé .....	15
1. Influence du règlement sur les marges bénéficiaires .....	15
2. Influence du règlement sur le secteur .....	15
3. Influence du règlement sur la concurrence .....	18
IV Marges bénéficiaires, coûts de livraison et frais de service complet.....	21
1. Survol .....	21
2. Marges bénéficiaires réelles c. marges bénéficiaires réglementées .....	22
3. Ajustement des marges bénéficiaires maximales .....	27
4. Ajustement des coûts maximum de livraison .....	35
5. Ajustement des frais maximum de service complet .....	38

## Sommaire

Compte tenu de l'augmentation de divers coûts qui ont entraîné une réduction de la marge bénéficiaire brute réelle depuis l'adoption du règlement, les ajustements suivants aux marges bénéficiaires et aux coûts de livraison nous semblent justifiés. À noter que de tels ajustements ne signifient pas nécessairement une augmentation correspondante des prix et ce, pour deux raisons : en raison de la concurrence du marché des produits pétroliers et parce que certains marchands pourraient choisir de vendre à un prix moindre que le prix maximum pour leur assurer une supériorité (par ex. carburants autos) ; et parce que le prix des produits de remplacement peut limiter la capacité des marchands d'accroître leurs marges bénéficiaires permises (par ex. combustible de chauffage).

	Gros		Détail	
	carburant auto	combustible de chauffage	carburant auto	combustible de chauffage
<b>Marges maximales</b>				
				<i>(toutes les données sont en cents le litre)</i>
Transport du carburant : du port de NY au NB	0	0	s.o.	s.o.
Volume des ventes	0	0	0,0	0,0
Coûts d'entreposage	*	*	*	0,3
Taux de rotation des stocks	0	0	0	0
Droits et assurances applicables	0,02	0	*	*
Autres facteurs				
Frais de cartes de crédit	0	0	0,5	*
Salaire minimum	0	0	0,5	1,0
Taxes municipales	*	*	*	*
Autres coûts des intrants	0	0	0,2	0,2
<b>Total</b>	<b>0,02</b>	<b>0</b>	<b>1,2</b>	<b>1,5</b>
<b>Coûts de livraison</b>				
Coûts du carburant	1,0	1,0	0,0	0,2
Coûts des assurances	*	*	s.o.	*
Coûts des investissements	*	*	s.o.	*
Volume des ventes	s.o.	s.o.	s.o.	*
Rentabilité	s.o.	s.o.	s.o.	*
Autres facteurs				
Frais de cartes de crédit	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Salaire minimum	*	*	s.o.	s.o.
Taxes municipales	*	*	s.o.	s.o.
Autres coûts des intrants	*	*	s.o.	s.o.
<b>Total</b>	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,2</b>
<b>Frais de service complet</b>	s.o.	s.o.	élimination du plafond	s.o.

Notes

\*Inclus dans « autres coûts des intrants »

\*\*Inclus dans « coûts du carburant »

s.o. = sans objet

## ***Règlement du Nouveau-Brunswick sur les produits pétroliers***

---

### **1. Explication du règlement**

#### **Le modèle de fixation des prix cherche à imiter le marché**

Le règlement du Nouveau-Brunswick sur les produits pétroliers a été adopté le 1er juillet 2006. Ce règlement avait pour objectif principal de créer un modèle de fixation des prix pour stabiliser les prix des produits pétroliers, incluant la disposition que « les consommateurs devraient bénéficier des plus bas prix possible sans pour autant nuire à l’approvisionnement continu en produits pétroliers. » La *Loi sur la fixation des prix des produits pétroliers (la Loi)* reconnaît de façon implicite qu’il existe un compromis entre le prix et l’approvisionnement ; et que la réduction des prix et des marges bénéficiaires aurait une incidence sur la viabilité en entraînant une réduction de la capacité en approvisionnement.

Le modèle réglementaire du Nouveau-Brunswick présente une mesure de stabilité dans un marché des produits pétroliers par ailleurs volatile. Les consommateurs ont tendance à voir la stabilité comme un bénéfice. Le règlement peut également permettre aux détaillants de bénéficier de marges supérieures à celles qui existaient avant le règlement, selon la marge fixée par l’autorité de réglementation. Le règlement du Nouveau-Brunswick n’avait pas pour objectif d’améliorer la marge bénéficiaire des détaillants. Par exemple, aucune marge minimale n’a été fixée alors qu’il en est autrement dans les autres provinces maritimes.

Les grossistes jouent un rôle d’« amortisseur » au sein du marché. Ils doivent vendre selon le prix maximum de gros établi pendant une semaine donnée mais ils sont également soumis aux fluctuations du marché correspondant au prix non contrôlé en vigueur lors de l’achat du produit à la raffinerie. Cette situation peut être avantageuse ou préjudiciable selon que les coûts d’achat se situent en dessous ou au-dessus du prix repère réglementé pour une semaine donnée entre la révision des prix.

L’autorité de réglementation a pour défi de concevoir un modèle de fixation des prix tenant compte de l’intérêt des consommateurs, des détaillants et des grossistes. Les consommateurs recherchent une stabilité sans pour autant avoir à payer davantage. Les détaillants désirent des marges bénéficiaires plus élevées pour augmenter la viabilité ainsi qu’une stabilité et une prévisibilité pour faciliter la prise de décision. Les grossistes veulent un modèle transparent qui s’appuie sur une formule leur permettant de s’en tirer aussi bien que s’ils exploitaient au sein d’un marché non contrôlé. Le problème, c’est que ces objectifs sont contradictoires dans une certaine mesure – trop de stabilité pour un groupe entraîne une imprévisibilité accrue et des coûts potentiels pour une autre groupe.

En consultant les détaillants et les grossistes, l’autorité de réglementation du Nouveau-Brunswick a conçu un modèle de fixation des prix qui cherche à atteindre certains de ces objectifs. De façon générale, le système cherche à imiter le marché en établissant une marge commerciale générale comparable à celle en vigueur avant l’adoption du règlement et en prescrivant des marges bénéficiaires et des coûts pour les grossistes et les détaillants qui sont, *en moyenne*, sensiblement les mêmes qu’avant l’adoption du règlement. L’expression à retenir dans la présente situation est

*en moyenne.* Les grossistes et les détaillants peuvent s'en tirer plus ou moins bien selon leur position respective de départ et les marges bénéficiaires établies en vertu du règlement.

De façon générale, le système fonctionne en fixant un prix repère, auquel on ajoute une marge bénéficiaire maximale pour le gros (plus taxes) pour en arriver au prix maximum de gros, auquel on ajoute les marges bénéficiaires maximales pour le détail (plus taxes) pour en arriver au prix maximum de détail, auquel on ajoute enfin les coûts réels de livraison pour en arriver au prix total maximum.

### Quatre prix importants

Le prix total maximum du détail en vertu du Règlement du Nouveau-Brunswick (tableau 1.1) est calculé selon les éléments suivants (en prenant l'essence comme exemple) :

- ❑ **Prix repère** : l'autorité de réglementation fixe le prix repère chaque jeudi. Ce prix est calculé selon la moyenne du prix du disponible au port de New York pour la période du mercredi au mardi précédent. Le prix du disponible au port de New York a été choisi comme prix repère parce que ce marché représente l'un des marchés mondiaux les plus concurrentiels pour les produits pétroliers et parce que le prix de la marchandise est celui qui a l'influence la plus directe sur les prix du carburant au Nouveau-Brunswick.
- ❑ **Prix maximum de gros** : est fixé en ajoutant au prix de repère une marge bénéficiaire fixe de gros équivalant à 6 cents le litre (c/l) pour le carburant auto et de 5 c/l pour le combustible de chauffage. Ces marges ont été établies suite à une étude des données historiques et aux consultations menées dans l'industrie en guise de compensation pour les grossistes. Le prix réel de vente aux détaillants inclut les taxes applicables. Il n'existe aucune marge bénéficiaire minimale, ce qui permet une concurrence au niveau des grossistes.
- ❑ **Prix maximum de détail** : est déterminé en ajoutant au prix maximum de gros une marge bénéficiaire de détail allant jusqu'à 5 c/l pour l'essence ordinaire au libre-service et jusqu'à 7,5 c/l pour le service avec pompiste. Pour ce qui est du combustible de chauffage, la marge bénéficiaire maximale de détail est de 13 c/l. Ces marges ont été établies suite à une étude des données historiques, aux consultations menées dans l'industrie et à l'étude des pratiques menées dans d'autres régions réglementées des provinces maritimes pour compenser les détaillants de façon adéquate. La décision de n'inclure aucune marge bénéficiaire minimale a été prise pour encourager la concurrence chez les détaillants.
- ❑ **Prix total maximum** : est établi en ajoutant au prix maximum de détail les coûts réels de livraison du carburant. Le maximum alloué est de 2 c/l pour le carburant auto et de 5 c/l pour le combustible de chauffage.

**Tableau 1.1: Exemple de calcul pour le prix total maximum de l'essence à la pompe dans une station libre-service (excluant les taxes). L'autorité de réglementation vérifie de façon quotidienne le prix du disponible au port de New York, elle calcule la moyenne des 7 jours précédents et effectue l'ajustement du prix repère précédent en fonction de la nouvelle moyenne. Dans cet exemple, le prix repère passe de 82,12 cll à 79,54 cll en raison de la chute du prix du disponible au port de New York. Le prix maximum de gros est calculé en ajoutant au prix repère la marge bénéficiaire de gros (6,0 cll). En ajoutant par la suite la marge bénéficiaire de détail (5,0 cll), on obtient un prix maximum de détail de 90,5 cll (excluant les taxes). L'ajout du coût réel de la livraison du carburant à la station, qui est de 1,5 cll (dans cet exemple), permet d'en arriver à un prix total maximum (avant taxes) de 92,0 cll.**

Jour	Du prix repère à la pompe selon le Règlement		prix port NY cll (\$ CAN)
	prix port NY cll (\$ US)	Taux de change	
	<b>Prix repère précédent</b>		<b>82,12</b>
Mercredi	77,20	1,0088	77,88
Jeudi	78,30	1,0114	79,19
Vendredi	78,40	1,0164	79,69
Samedi	78,40	1,0164	79,69
Dimanche	78,40	1,0164	79,69
Lundi	78,70	1,0222	80,45
Mardi	78,15	1,0261	80,19
	<b>Prix repère ajusté</b>		<b>79,54</b>
	Ajout de la marge maximale du gros :		<b>6,0</b>
	Prix maximum du gros		<b>85,5</b>
	Ajout de la marge maximale du détail :		<b>5,0</b>
	Prix maximum du détail		<b>90,5</b>
	Ajout du coût de livraison réel :		<b>1,5</b>
	<b>Prix total maximum (avant taxes)</b>		<b>92,0</b>

## 2. Ajustement aux conditions du marché

Les prix font l'objet d'un ajustement chaque semaine pour refléter les modifications du marché des produits pétroliers. L'ajustement du prix repère est effectué en calculant la moyenne entre le prix le plus élevé et le prix le moins élevé du disponible au port de New York pendant la semaine du mercredi au mardi précédent la fixation du prix, laquelle étant effectuée le jeudi. La moyenne du vendredi est employée comme approximation pour la fixation des prix du samedi et du dimanche en raison de la fermeture du *New York Merchantile Exchange*.

Les règlements adoptés en vertu de la *Loi* permettent également à la Commission d'ajuster le prix repère lors d'une fluctuation importante (à la hausse ou à la baisse) du prix du disponible au port de New York. Le point critique pour un ajustement varie entre 5 cll pour le combustible de chauffage et 8 cll pour le carburant auto. Le prix repère est ajusté en fonction du montant réel de l'augmentation ou de la diminution.

Les grossistes et les détaillants sont informés le mercredi des ajustements réguliers effectués toutes les deux semaines, ce qui leur donne le temps d'apporter les modifications nécessaires aux affiches et aux systèmes informatiques avant le jeudi, date d'entrée en vigueur des prix. Les grossistes et les détaillants ont l'interdiction d'informer le public de ces modifications aux deux semaines avant la date d'entrée en vigueur du nouveau prix. Cette interdiction a pour but de limiter l'achalandage à la pompe le mercredi précédant un ajustement à la hausse, ou d'éviter que les consommateurs reportent leur achat d'essence au jeudi dans le cas d'un ajustement à la baisse. Cette situation se produit néanmoins, entraînant à l'occasion des problèmes d'approvisionnement

du secteur, parce que le mécanisme de fixation des prix est transparent et que les médias sont en mesure de prédire les modifications de façon assez précise.

### **3. Marges bénéficiaires maximales ou non : le choix des grossistes et des détaillants**

La *Loi sur la fixation des prix des produits pétrolier* permet aux grossistes et aux détaillants de choisir entre le système de marges bénéficiaires maximales de gros et de détail et la répartition de la marge bénéficiaire totale permise. Il s'agit d'une disposition importante puisqu'elle permet une certaine flexibilité dans l'éventualité où les entreprises seraient davantage pénalisées par les marges bénéficiaires réglementées que par leur arrangement existant.

Dans la pratique, la plupart des arrangements entre les grossistes et les détaillants avant l'adoption du règlement continuent d'être en vigueur.

## //

# **Marché du carburant auto et du combustible de chauffage au Nouveau-Brunswick**

---

## **1. Structure du secteur**

### **Survol**

Comme toile de fond à la question générale relative à la justification des marges bénéficiaires et des coûts, il pourrait s'avérer utile de présenter un survol de la structure du secteur et du climat concurrentiel qui prévalaient avant l'adoption du règlement. La compréhension du climat concurrentiel est importante pour aider à expliquer les ajustements effectués par les grossistes, les détaillants et les consommateurs suite à l'adoption du règlement. Cette compréhension est également utile parce qu'elle permet d'expliquer les contraintes auxquelles ces personnes doivent faire face et l'effet de la situation sur les marges bénéficiaires et les coûts actuels.

La structure du secteur comprend un ensemble de caractéristiques régissant la nature de la concurrence entre les acheteurs et les vendeurs à chaque niveau commercial. Ces caractéristiques déterminent, en bout de ligne, la concurrence des prix – ce qui influence les consommateurs dans leurs décisions d'achat. Les caractéristiques pertinentes qui définissent la structure du secteur sont :

- ❑ **la concentration du secteur** – le nombre et la taille relative des vendeurs et des acheteurs fournit une indication de la puissance du marché ou de la capacité de fixation des prix. Un secteur comprenant quelques entreprises de taille a généralement une puissance du marché supérieure à un secteur comprenant un bon nombre d'entreprises relativement petites.
- ❑ **les relations entre le vendeur et l'acheteur** – les liens formels et informels entre les vendeurs et les acheteurs limitant l'indépendance affectent le niveau de prix et la rapidité de la modification de ces prix en réaction à la fluctuation des conditions du marché. Plus ces liens sont solides, moins le secteur est concurrentiel.
- ❑ **les conditions d'entrée et de sortie** – il s'agit d'indicateurs fondamentaux d'un secteur concurrentiel. La présence de barrières (par ex. financières, technologiques, réglementaires, sur le plan des connaissances ou de l'accès à l'approvisionnement, etc.) signifie que les entreprises potentielles ne sont pas en mesure de pénétrer le secteur lorsque la conjoncture semble favorable. Réciproquement, la sortie du secteur peut s'avérer difficile en raison d'avoirs qui ne peuvent être transférés ou parce que les coûts associés à la fermeture d'une entreprise peuvent être prohibitifs (par ex. les coûts de démantèlement d'une station-service pour le carburant auto ou d'un dépôt de stockage pour le combustible de chauffage).

Bien sûr, un secteur n'est pas isolé des forces économiques extérieures à sa zone de marché. Bien que le marché des produits pétroliers du Nouveau-Brunswick soit limité de façon géographique, il est fortement influencé par des facteurs internationaux comme le prix du pétrole brut ainsi que l'offre et la demande des produits pétroliers sur le marché mondial. L'entreprise de raffinage et les spécialistes du marketing locaux n'ont que peu d'influence sur ces facteurs. Ils sont des preneurs de prix sur le marché pétrolier mondial.

Le marché du carburant et du combustible de chauffage existe dans un contexte local et il est assujéti à la dynamique locale qui influence à son tour la demande à court et à long termes du marché. Par facteurs à court terme, nous entendons entre autres les décisions d'achat alors que les facteurs à long terme incluent un changement de fidélité à la marque, les mouvements de population et les changements démographiques, les changements apportés aux habitudes de consommation en réaction aux tendances émergeantes dans le secteur de la commercialisation et même l'influence de nouveaux tracés routiers ou d'autoroute.

## Raffinage

La raffinerie Irving Oil de Saint John fournit la plupart de la demande en produits pétroliers du Nouveau-Brunswick, avec un approvisionnement de la raffinerie Imperial Oil de Dartmouth, en Nouvelle-Écosse (principalement pour le sud-est du N.-B.) et de la raffinerie Ultramar de Saint-Romuald, au Québec, (principalement le nord-est du N.-B. à partir du terminal Ultramar de Miramichi. Les coûts de livraison, les questions logistiques et la disponibilité du produit déterminent la raffinerie qui approvisionnera les grossistes et les détaillants.

Le fait qu'une seule raffinerie puisse approvisionner une variété de grossistes affichant une marque de commerce est la norme au Canada et cette situation est rendue possible par des ententes permettant les échanges de produits entre les raffineries. Par exemple, Irving approvisionne Imperial et Ultramar au Nouveau-Brunswick en échange de quantités équivalentes en Nouvelle-Écosse et au Québec, respectivement. Un prix directeur convenu sert à régler les différents relatifs à la quantité requise entre les marchés. De façon générale, le prix du disponible au port de New York est normalement utilisé comme référence pour ces ententes périodiques.

La réduction des coûts de commercialisation et de production représente le principal avantage de ces ententes d'échange. Les compagnies n'ont plus à engager des frais d'entreposage et de livraison importants pour transporter le produit de leur propre raffinerie et l'entreposer dans divers marchés. En rapprochant la capacité de raffinage et la demande dans des zones de marché plus importantes, les raffineries sont en mesure de bénéficier de ratios d'utilisation plus élevés (plus de 90 %) et de diminuer leur inventaire.

## Commercialisation

### *Secteur du gros*

Le secteur du gros comprend 47 entreprises, incluant les cinq raffineurs-détaillants intégrés (Irving, Shell, Esso, Petro-Canada et Ultramar) et un important grossiste régional (Wilson). Ces entreprises obtiennent leurs produits pétroliers directement des raffineries, alors que les plus petits grossistes (souvent nommés revendeurs) de la province achètent la raffinerie ou achètent chez un des grossistes importants qui approvisionne les revendeurs à partir des dépôts de stockage régionaux.

La plupart des revendeurs de la province exploitent principalement une entreprise de livraison de combustible de chauffage et fournissent également de l'essence à un nombre limité de points de vente au détail situés généralement dans des régions rurales et isolées. Un petit nombre fournit exclusivement du carburant auto. Les revendeurs qui reçoivent cet approvisionnement sont généralement des points de vente à faible volume (de 100 à 500 000 litres par an), ils ont des

coûts d'approvisionnement relativement élevés et, par conséquent, ne représentent aucun intérêt pour les grossistes plus importants.

Les grossistes plus importants retiennent les services de transports spécialisés pour livrer le carburant directement à leurs points de vente et aux dépôts de stockage régionaux. Du point de vue des compagnies, l'utilisation d'une tierce partie pour transporter le carburant est non seulement plus efficace mais elle sert également à réduire le capital en commercialisation.

Selon le volume, le nombre et la taille des points de vente qu'ils approvisionnent, les plus petits grossistes retiennent les services de transports pour livrer le produit directement aux points de vente ou ils exploitent leurs propres camions pour faire la livraison entre les dépôts de stockage et les points de vente. Il s'agit d'une entreprise très coûteuse puisque le coût de livraison inclut à la fois la livraison aux dépôts de stockage et la livraison des dépôts de stockage aux points de vente.

## Secteur du détail

### *Carburant auto*

Au moment de la présentation du règlement, environ 570 stations-services détenaient un permis pour approvisionner les automobilistes du Nouveau-Brunswick. Ce que les données disponibles ne permettent pas de savoir, c'est le nombre de stations-services en exploitation à ce moment-là et qui existent toujours. Certaines estimations font état d'un total aussi peu élevé que 470<sup>\*</sup> ; nous croyons cependant que ce total est probablement plus élevé. Ce chiffre a certainement changé au cours des deux dernières années puisque certains points de vente ont cessé leur exploitation alors que d'autres ont pénétré le secteur. Les consultations menées auprès des grossistes nous laissent supposer une diminution des stations-services, en particulier dans les régions rurales.

Le nombre de stations-services au Nouveau-Brunswick a diminué de plus de la moitié au cours des 20 dernières années. Cette tendance, qui correspond à la tendance notée pour l'ensemble de l'Amérique du Nord, était imputable à l'origine à deux facteurs principaux : une diminution de la demande et la discipline financière. La diminution de la demande a occasionné des pressions concurrentielles accrues et une diminution continue des marges bénéficiaires tandis que la discipline financière chez les principales compagnies pétrolières a entraîné une rationalisation vigoureuse des points de vente. Cette situation a provoqué par la suite une augmentation des volumes moyens et la capacité de soutenir des marges moins élevées. Les statistiques indiquent une diminution des ventes totales de l'essence au détail dont le sommet était d'un peu plus de 1,0 milliard de litres (tableau 2.1)

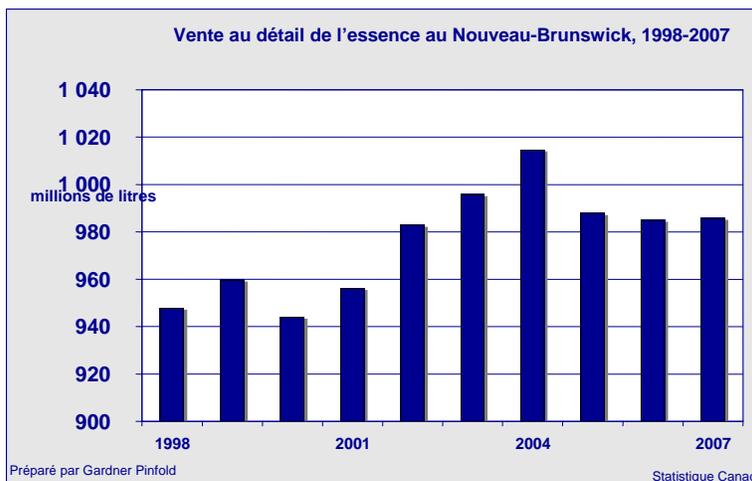
Le secteur a répondu à la demande du produit en offrant un large éventail de services auxiliaires et de programmes de mise en marché de produits associés dans un nombre croissant de stations offrant uniquement le libre-service. Ces offres relativement payantes ont permis aux principales compagnies de concurrencer de façon plus énergique pour le carburant, exerçant par la même occasion une pression continue sur les marges bénéficiaires. Ces pressions concurrentielles ont été ressenties dans l'ensemble du secteur, menaçant la survie des plus petites stations indépendantes. Un bon nombre de stations ne disposait simplement pas des ressources nécessaires pour permettre ces ajustements ou encore elles étaient situées dans des régions où il s'avérait impossible d'effectuer des ajustements.

---

\* MJ Ervin, *National Retail Petroleum Site Census*, 2007

La taille des stations-services varie considérablement, les plus petites vendant moins de 200 000 litres d'essence par année alors que les plus grosses en vendent plusieurs millions. La moyenne se situe aux environs de 2,0 millions de litres. Le diesel représente une petite portion de la vente au détail. Les grossistes vendent la majorité de ce carburant par le biais de comptes commerciaux et, par conséquent, ils ne sont pas assujettis au règlement. De façon générale, les ventes au détail de carburant auto ont diminué au cours des dernières années.

**Tableau 2.1: Les ventes au détail de carburant ont augmenté de façon marquée au Nouveau-Brunswick au début des années 2000 en raison de la diminution des prix, de l'augmentation des revenus et de la hausse d'achat de véhicules. Les ventes sont passées de 955 à 1 015 millions de litres entre 2000 et 2004. Depuis, les ventes ont diminué de façon constante pour atteindre 985 millions de litres en 2007.**



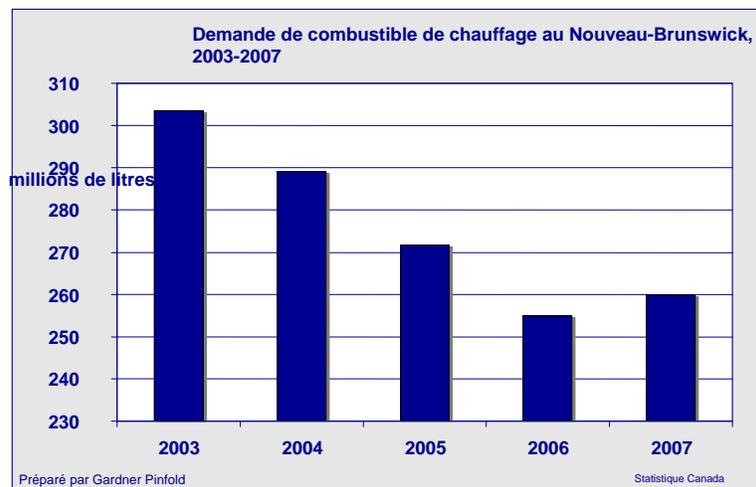
### *Combustible de chauffage*

Le marché du combustible de chauffage au détail est approvisionné principalement par 35 compagnies indépendantes et certains raffineurs intégrés exploitant également dans les centres plus importants. Les compagnies indépendantes approvisionnent le marché régional ou communautaire et desservent entre quelques centaines et quelques milliers de foyers. La plupart des compagnies exploitent leur propre marque de commerce. Le total des ventes est passé de plus de 300 millions de litres en 2003 à environ 250 millions de litres en 2007 (tableau 2.2). Il s'agit d'une preuve de concurrence entre les compagnies.

Les compagnies de combustible de chauffage exploitent généralement un ou plusieurs camions 6 roues ou camions à 2 essieux. Elles s'approvisionnent à partir de leur propre dépôt de stockage ou chez les grossistes plus importants. Il s'agit d'une entreprise très coûteuse, en particulier pour les compagnies exploitant dans les régions rurales de la province où les résidences sont éloignées les unes des autres. L'exploitation des camions représente la dépense principale ; les coûts variables peuvent à eux seuls atteindre 10 cll.

Environ 20 % des foyers du Nouveau-Brunswick utilisent le mazout comme moyen de chauffage. Traditionnellement, le mazout était en concurrence avec l'électricité et le bois mais la dernière décennie a également fait une place au gaz naturel. Les ventes ont chuté au début des années 2000 mais semblent avoir augmenté légèrement en 2007 (possiblement en raison de conditions hivernales difficiles). Les compagnies de combustible de chauffage s'attendent à une pression continue pour ce qui est des ventes étant donné l'augmentation des prix du carburant.

**Tableau 2.2: La demande en combustible de chauffage a diminué au début des années 2000 en raison de la concurrence accrue des autres carburants, incluant le gaz naturel et l'électricité. Cette concurrence devrait s'intensifier et rendre l'augmentation des marges bénéficiaires de plus en plus difficile pour les compagnies de combustible de chauffage.**



## 2. Concurrence et fixation des prix avant l'adoption du règlement

### Mise en situation

La concurrence dans le marché des carburants autos et du combustible de chauffage se situe à deux niveaux – le raffinage et la commercialisation. Bien que le règlement affecte directement les prix du secteur de la commercialisation (par ex. entre les grossistes et les détaillants ou entre les détaillants et les consommateurs), il est important de comprendre comment les prix sont établis entre le raffineur et le grossiste puisque c'est le coût réel d'achat du produit qui détermine le plancher de la marge bénéficiaire de gros et non le prix du disponible au port de New York. Cette question est névralgique puisque l'achat des revendeurs et des grossistes indépendants est en relation avec le prix fixé par le raffineur. C'est le prix du gros occasionnel de Saint John, et non le prix du disponible au port de New York, qui détermine leur marge bénéficiaire.

### Raffinage

Les raffineurs qui approvisionnent le marché du Nouveau-Brunswick ont le choix de vendre sur ce marché ou d'acheminer leur produit vers d'autres marchés. Sous réserve de tout contrat d'approvisionnement, la décision d'acheminer un produit à un endroit particulier est effectuée en tenant compte du marché qui offre le meilleur rendement au raffineur, ce qui se traduit normalement par le prix net le plus élevé par litre (le prix net de toute livraison et les frais connexes).

Pour illustrer la dynamique de marché, voici les deux situations suivantes :

- ❑ **Augmentation des prix à l'exportation** : lorsque les prix des marchés régionaux et à l'exportation augmentent par rapport aux prix du Nouveau-Brunswick, Irving Oil est encouragé à vendre à l'extérieur de la province aussi longtemps que le prix net demeure plus élevé. Une augmentation de l'approvisionnement sur le marché étranger entraîne une diminution des prix. Réciproquement, une diminution de l'approvisionnement sur le marché local occasionne une pression à la hausse sur les prix locaux. Tôt ou tard, les prix nets atteignent un équilibre lorsque la demande équivaut à l'offre dans l'ensemble du marché.

- ❑ **Augmentation des prix locaux** : lorsque les prix au Nouveau-Brunswick augmentent par rapport aux prix exigés ailleurs (par exemple, en raison de l'augmentation de la demande), Irving Oil est encouragé à augmenter l'approvisionnement sur le marché local et à réduire cet approvisionnement sur les marchés à l'exportation pour profiter de l'écart des prix. Par exemple, si le prix du marché local augmente de 81 cll et qu'il en coûte 1 cll pour livrer le carburant, le raffineur obtient un prix net de 80 cll. Si le marché à l'exportation paie 80 cll et qu'il en coûte 2 cll pour livrer le carburant, le raffineur obtient un prix net de 78 cll. Il est payant d'ajuster l'approvisionnement sur les marchés respectifs jusqu'à ce que le prix net soit de 79 cll, par exemple.

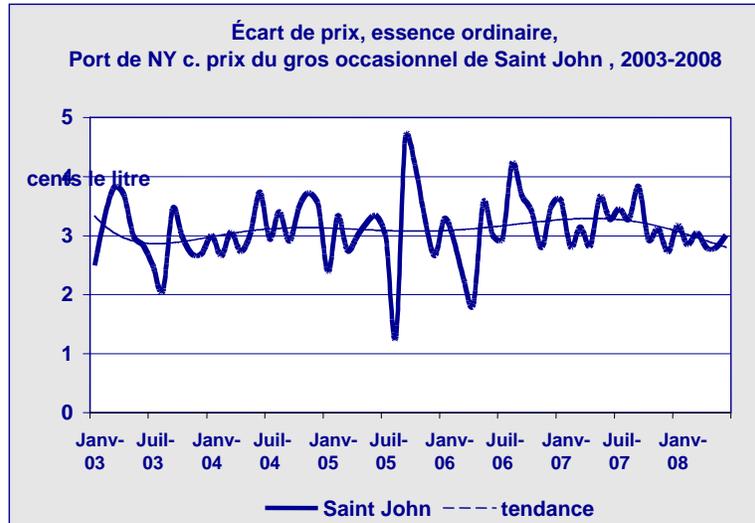
Les sources d'approvisionnement de rechange disponibles sur le marché contribuent à rendre la dynamique du marché plus concurrentielle. Le prix obtenu par Irving Oil pour le carburant n'est pas déterminé uniquement par Irving selon sa lecture des rapports de prix du marché – les concurrents ont également un rôle à jouer.

- ❑ **À court terme**, d'autres compagnies de raffinage pourraient chercher à exercer un contrôle des prix sous un régime de concurrence pour répondre à la demande (lors d'une augmentation des rapports de prix) en offrant une combinaison de prix inférieurs et d'accords en approvisionnement plus avantageux. Elles pourraient, par exemple, offrir un approvisionnement dans la province ou des produits d'Irving Oil obtenus en vertu d'accords d'échange sur les produits. Il est également possible que le prix offert par Irving soit supérieur à celui d'un fournisseur concurrent (par ex. Imperial, Ultramar), même si ces deux compagnies s'approvisionnent à partir de la même raffinerie. La concurrence dépend de la demande et des rapports de prix de chaque fournisseur dans des circonstances particulières.
- ❑ **À long terme**, le prix du gros occasionnel de Saint John pourrait correspondre sensiblement à celui de la source d'approvisionnement de rechange la moins coûteuse, mis à part un petit bénéfice sur les coûts de livraison. C'est effectivement le cas actuellement puisque le prix de la raffinerie dépend de conditions de marché plus vastes (par ex. la disponibilité de l'importation) tel qu'illustré par le prix du disponible au port de New York. Le prix du gros occasionnel de Saint John suit de près le prix du disponible au port de New York puisque la moyenne des sept années précédant l'adoption du règlement est d'environ 3,1 cll (tableau 2.3). Parce qu'il est lié de près à l'un des marchés les plus concurrentiels en matière de carburant (celui du port de New York), le prix du gros occasionnel de Saint John est généralement l'un des plus bas au Canada, ce qui occasionne l'une des marges bénéficiaires du raffinage les moins élevées.\* C'est ce qui explique les prix du détail relativement peu élevés au Nouveau-Brunswick (excluant les taxes).

---

\* La moyenne de la marge bénéficiaire du raffinage pour l'essence ordinaire (la différence entre le prix du pétrole brut et le prix du gros occasionnel) à Saint John entre 2004 et 2007 est de 11,5 cll lors que la moyenne nationale est de 13,0 cll. Voir *Info-Carburant*, Ressources naturelles Canada, août 2008 à : [http://fuelfocus.nrcan.gc.ca/index\\_f.cfm](http://fuelfocus.nrcan.gc.ca/index_f.cfm)

**Tableau 2.3: Entre 2003 et 2006, l'écart entre le prix du disponible au port de New York et le prix du gros occasionnel de Saint John est en moyenne de 3,1 cll. Cet écart peut augmenter en situation de pénurie (2007) et diminuer en situation d'abondance (2008). Ces périodes ne durent toutefois que quelques mois. L'écart de prix est semblable pour le diesel et le combustible de chauffage.**



La question d'un prix du gros occasionnel déterminé par la concurrence est importante pour les grossistes indépendants et les nombreux revendeurs qui achètent un produit en fonction du prix du gros occasionnel et non en fonction du prix du disponible au port de New York. Le prix qu'ils peuvent négocier avec les raffineurs-marchands est déterminé en grande partie par le volume demandé. Bien que ce prix se situe aux environs du prix du gros occasionnel, il est tout de même supérieur au prix du port de New York et au prix demandé par leurs fournisseurs. En d'autres mots, il s'agit d'un désavantage concurrentiel parce que le meilleur prix obtenu est supérieur, à long terme, à celui des raffineurs-marchands concurrents.

Nonobstant l'écart moyen à long terme de 3,1 cll entre le prix du disponible au port de New York et le prix du gros occasionnel de Saint John, les grossistes indépendants et les revendeurs ont prouvé qu'ils sont en mesure de livrer une concurrence. La taille de l'écart devient particulièrement importante en vertu du règlement parce que la marge bénéficiaire du gros est établie en fonction du port de New York et que toute augmentation de l'écart réduit la marge bénéficiaire de ceux qui achètent selon le prix du gros occasionnel de Saint John. Ce qui les place dans une situation désavantageuse sur le plan concurrentiel.

## Commercialisation

### *Survol*

La concurrence dans le secteur de la commercialisation se situe à deux niveaux : entre les principales compagnies (marques) pour maximiser le rendement du capital et l'efficacité du marché\*, et entre les grossistes et les revendeurs indépendants pour maximiser leur part respective de la marge bénéficiaire de commercialisation.

Les compagnies tentent d'atteindre leur objectif (rendement du capital et efficacité du marché) en obtenant les meilleurs sites pour leur point de vente (et en conservant les points de vente dont le volume est plus élevé), en améliorant la gamme des services offerts, et en maximisant la capacité de ces sites par le biais de divers outils de commercialisation dont la différenciation des produits

\* L'efficacité du marché est le ratio entre le pourcentage du volume total vendu par ses sites contrôlés et le pourcentage des sites de l'industrie qu'il contrôle. En adoptant cette stratégie de commercialisation, on met l'accent sur les stations dont le volume est élevé.

(convaincre les consommateurs qu'une marque est meilleure qu'une autre en raison d'additifs améliorant la performance), des programmes de promotion et de fidélisation (incluant des bons, des points Air miles, des remises en espèces), et le prix des produits. La concurrence entre les grossistes et les détaillants indépendants est caractérisée par une relation d'interdépendance. Les grossistes doivent pouvoir compter sur des points de vente fiables pour leurs produits. Les détaillants doivent pouvoir compter sur une source fiable d'approvisionnement. Cette relation fonctionne aussi longtemps que la division de la marge bénéficiaire générale de commercialisation permet aux deux parties d'obtenir un rendement acceptable. Lorsque cette relation s'effectue au détriment du grossiste, la compagnie peut choisir de stopper son approvisionnement au détaillant (sous réserve d'obligations contractuelles). Lorsque le rendement n'est plus acceptable pour le détaillant, le propriétaire peut se tourner vers un autre fournisseur, faute de quoi il peut quitter le secteur.

La marge de commercialisation réelle est la différence entre le coût d'achat du carburant payé par le grossiste et le prix à la pompe ou le prix du détail (excluant les taxes). En vertu du règlement, cette marge bénéficiaire maximale est de 13,0 cll pour l'essence ordinaire (du port de New York au détaillant, incluant la livraison) et de 23 cll pour le combustible de chauffage (incluant la livraison).

### *Carburant auto*

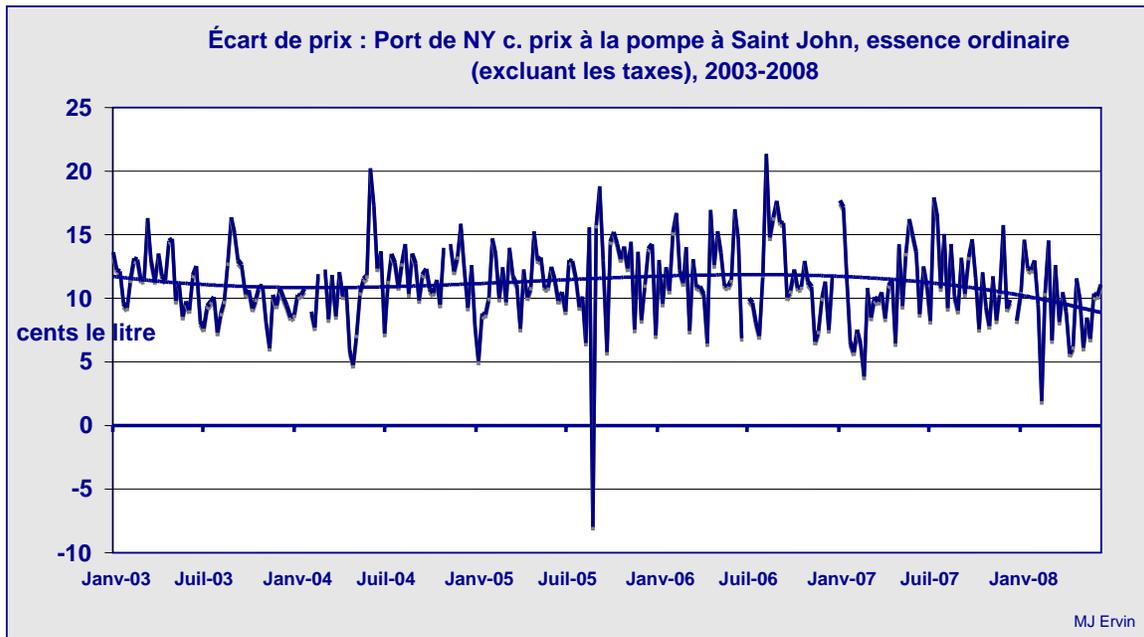
La marge bénéficiaire de commercialisation doit couvrir l'ensemble des coûts de l'entreprise (grossiste et détaillant) incluant la distribution, l'entreposage, la publicité, les promotions, l'exploitation et l'entretien des points de vente, les salaires et les traitements, le profit, etc. La majorité du carburant consommé dans la province étant vendu par l'une des principales compagnies pétrolières, le coût d'achat pour le carburant se situe légèrement au-dessus du prix du disponible au port de New York.\*

Avant d'étudier la concurrence à laquelle se livrent les grossistes et les détaillants pour maximiser leur part respective de la marge bénéficiaire de commercialisation, il est utile d'étudier les récentes tendances de la marge bénéficiaire. L'écart moyen entre le prix du disponible au port de New York et le prix à la pompe à Saint John (excluant les taxes) était relativement stable entre janvier 2003 et juillet 2006, soit entre 11 et 12 cll. Cet écart moyen comprenait possiblement la base de la marge bénéficiaire réglementée de 11 cll plus le coût de livraison en vigueur au Nouveau-Brunswick. La tendance à long terme (en utilisant les données hebdomadaires) est illustrée dans le tableau 2.4.

---

\* La marge bénéficiaire de commercialisation est normalement définie comme étant la différence entre le prix du gros occasionnel et le prix à la pompe, mais seul un volume limité de carburant est échangé à ce prix. La marge bénéficiaire réelle de commercialisation serait plus élevée pour la plupart du carburant vendu, se situant au-dessus du prix du disponible au port de New York et en dessous du prix du gros occasionnel.

Tableau 2.4



Bien qu'une importance considérable ait été accordée à la marge bénéficiaire ou à la marge bénéficiaire brute du carburant lors de la discussion portant sur la viabilité des revendeurs indépendants, la relation financière entre les grossistes et les détaillants est généralement plus complexe. Ce qui compte pour les détaillants à la fin de l'année, c'est le revenu net et non seulement la marge bénéficiaire au moment de l'achat du carburant chez un grossiste. La marge bénéficiaire peut fluctuer vers le haut ou vers le bas, selon la situation des prix avant l'achat de la prochaine cargaison. Et bien que la marge bénéficiaire des ventes de carburant joue un rôle important pour le revenu net, d'autres facteurs doivent également être pris en compte :

- Le revendeur peut vendre en consignation au lieu de prendre le carburant en charge. Le cas échéant, la marge bénéficiaire serait moins élevée pour correspondre à un risque moins élevé, aux coûts de livraison de l'inventaire et à l'investissement. Supposons que la marge bénéficiaire d'un revendeur soit de 1,0 cll inférieure en consignation, la différence des revenus nets peut être minime ou inexistante lorsqu'on tient compte des risques, des coûts de livraison et des frais de service de la dette.
- Selon la personne responsable d'investir dans les biens et l'entretien de la station – le revendeur ou le grossiste – les coûts du revendeur seront plus élevés ou moins élevés. Pour diverses raisons, les parties peuvent choisir de négocier un accord qui prévoit que certains de ces coûts seront absorbés par le grossiste. Le cas échéant, la marge bénéficiaire peut être moins élevée qu'elle ne le serait normalement en raison de la diminution des coûts du revendeur.
- Le revendeur peut bénéficier d'un contre-bail ou d'une ristourne ne figurant pas dans la marge bénéficiaire du revendeur, ces avantages contribuant néanmoins aux revenus nets. De tels paiements sont pratique courante dans le secteur, en particulier dans le cas de contrats à long terme préparés par les grossistes désireux de retenir les revendeurs de

volumes importants. Certains contre-baux représentent également les investissements du fournisseur.

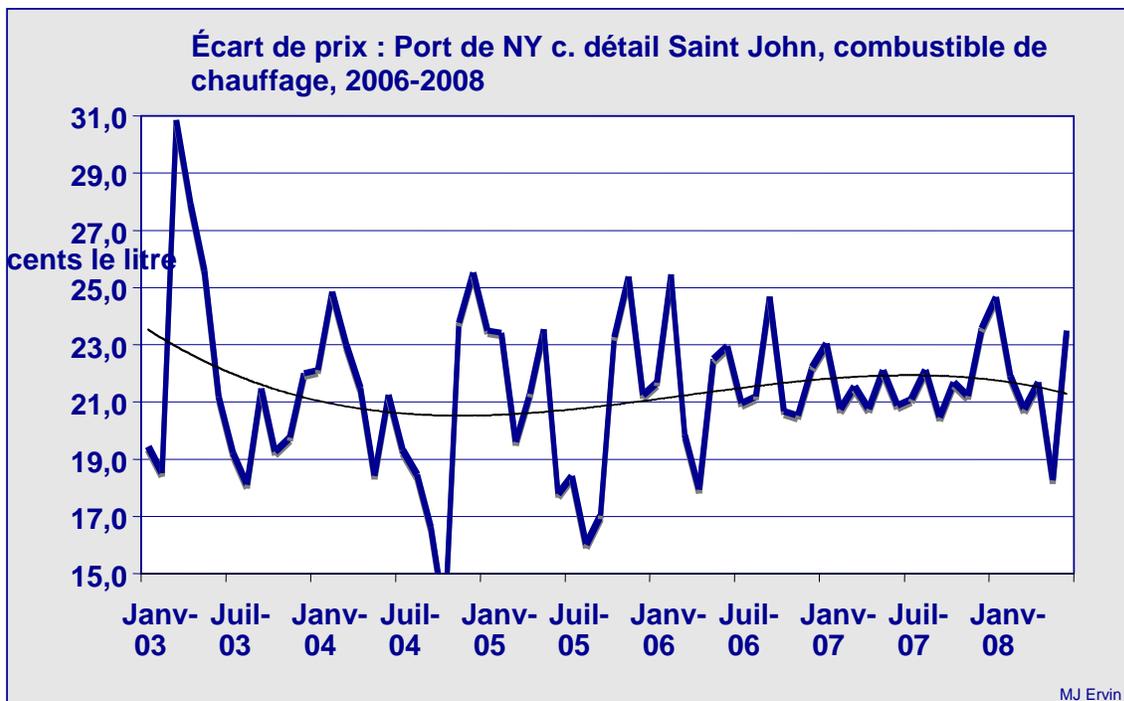
Ce qu'il faut retenir, c'est qu'en étudiant uniquement la marge bénéficiaire ou en comparant les marges bénéficiaires et les modifications aux marges bénéficiaires sans chercher à comprendre davantage l'étendue des accords financiers, il sera peu probable d'évaluer de façon fiable les positions financières respectives des grossistes et des détaillants.

### Combustible de chauffage

La marge de commercialisation doit couvrir l'ensemble des coûts de l'entreprise (grossiste et détaillant) incluant la livraison et la distribution, l'entreposage, la publicité, les services publics, l'entretien, les assurances, les taxes, les salaires et les traitements, et le profit. La majorité du combustible de chauffage consommé dans la province étant vendu par des petits détaillants indépendants, le coût d'achat pour le carburant correspond ou se situe légèrement au-dessus du prix du gros occasionnel de Saint John. Le prix du gros occasionnel est environ 3,0 cll plus élevé que celui du port de New York.

Pour obtenir une meilleure compréhension du marché du combustible de chauffage, il est utile d'étudier les récentes tendances de la marge bénéficiaire. Au cours des deux années précédant l'adoption du règlement, l'écart entre le prix du disponible au port de New York et le prix du détail de Saint John (excluant les taxes) se situait entre 4 et 5 cll au-dessus et en dessous d'une moyenne légèrement en dessous de 21 cll (les coûts de livraison augmenteraient cet écart d'un cent le litre dans presque tout le reste de la province). Cette variation tient compte de la demande et de l'offre saisonnière, l'écart augmentant en hiver (de 23 à 25 cll) et diminuant en été (de 16 à 19 cll). Nous supposons que l'écart moyen en hiver, lors de la vente du combustible de chauffage, constituait la base de la marge bénéficiaire réglementée de 23 cll en vigueur au Nouveau-Brunswick. La tendance à long terme (en utilisant les données hebdomadaire) est illustrée dans le tableau 2.5.

Tableau 2.5



### III

## ***Structure et concurrence dans un marché réglementé***

---

### ***1. Influence du règlement sur les marges bénéficiaires***

Les grossistes et les détaillants doivent s'ajuster à un nouvel environnement de fixation des prix. Le règlement a été conçu pour augmenter la stabilité des prix du détail. Pour ce faire, il retient les petites modifications apportées au niveau du gros pour les inclure par la suite aux modifications de prix hebdomadaires, qui sont généralement plus importantes. Selon la direction et l'importance du mouvement sous-jacent des marchés des produits pétroliers entre les ajustements, les marges bénéficiaires du gros s'accroissent ou rétrécissent, pouvant même atteindre des niveaux négatifs.

Pour les détaillants, le défi est également d'absorber les fluctuations des marges bénéficiaires en raison du moment où s'effectuent les achats de carburant. Un achat effectué tout juste avant un ajustement vers le bas signifie une marge bénéficiaire réduite ou négative ; un achat effectué tout juste avant un ajustement vers le haut peut occasionner un profit inattendu.

En résumé, le règlement peut occasionner une augmentation des marges bénéficiaires et du revenu net ou une diminution des marges bénéficiaires et du revenu net. Il en résulte de nouveaux défis à la fois pour les grossistes et les détaillants. Le tableau 3.1 tente d'illustrer le fonctionnement du cadre de réglementation – en particulier le modèle de fixation des prix – ainsi que les questions que ce cadre présente pour ce secteur. Les quatre principaux éléments du tableau 3.1 sont :

- a) le coût d'achat réel pour l'essence (la bande bleue représentant l'éventail des prix payés par les plus petits revendeurs – G1 dans la partie supérieure – et les raffineurs-marchands intégrés – G2 dans la partie inférieure de la bande) ;
- b) le prix repère (la ligne rouge, ajusté chaque semaine selon la moyenne au port de New York) ;
- c) le prix de vente maximal du gros (la ligne bleue pointillée en échelons à 6 cll au-dessus du prix repère) ; et
- d) le prix total maximal (la ligne verte), représentant la marge bénéficiaire maximale du détail (plus livraison) en échelons à 5 cll + au-dessus du prix de vente du gros.

### ***2. Influence du règlement sur la structure***

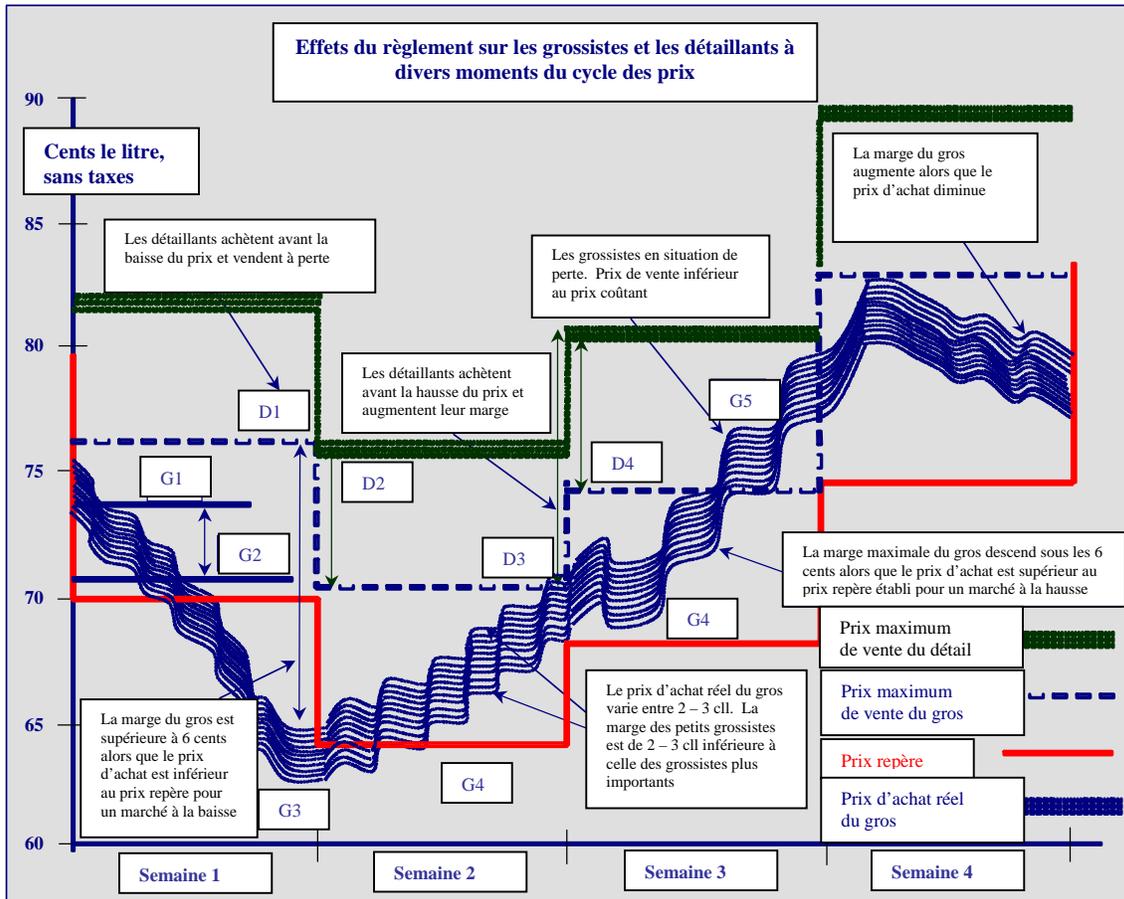
Le système réglementaire du Nouveau-Brunswick n'influence pas directement la structure du secteur en ce sens qu'aucune mesure spécifique ne cible directement le nombre et la taille relative des acheteurs et des vendeurs, la nature des relations entre les grossistes et les détaillants ou les conditions d'entrée et de sortie. Néanmoins, en raison de son effet sur les prix et les marges bénéficiaires, le règlement peut agir de façon indirecte et à long terme sur ces déterminants de la structure du secteur.

Voici quelques répercussions théoriques sur la structure du secteur :

- **Le nombre et la taille relative des grossistes et des détaillants** : le règlement ne dicte ni ne précise les niveaux de service et n'a pas été conçu non plus pour solidifier

l'infrastructure d'approvisionnement. En choisissant de ne pas fixer de marge bénéficiaire minimale du gros ou du détail, et en limitant la flexibilité des grossistes et des détaillants de s'ajuster aux conditions changeantes, le règlement peut contribuer à créer un environnement économique peu attrayant pour les revendeurs existants et potentiels. En particulier, c'est le cas pour les revendeurs sur les marchés ruraux où les coûts de livraison sont généralement plus élevés.

Tableau 3.1



- ❑ **Gain des grossistes pendant la semaine 1 :** la marge bénéficiaire est supérieure à 6 cll parce que, dans une situation de marché à la baisse, les grossistes (G3) sont en mesure d'acheter à un prix inférieur au prix repère et de vendre au prix maximum du gros.
- ❑ **Perte des détaillants pendant la semaine 2 :** un détaillant (D1) qui remplit ses réservoirs juste avant l'ajustement du prix au début de la période 2 n'obtient aucune marge bénéficiaire du détail et peut subir une perte résultant des ventes jusqu'à ce qu'il refasse le plein (D2). La plupart des détaillants ne peuvent se permettre de choisir le moment de l'achat étant donné la logistique du système de distribution de l'essence. Ceux qui le peuvent n'ont souvent pas la capacité de suivre le prix du disponible au port de New York et de prédire les modifications avec exactitude.
- ❑ **Gain des détaillants pendant la semaine 3 :** un détaillant (D3) qui fait le plein juste avant une hausse du prix réalise une marge additionnelle des ventes jusqu'à ce que les réservoirs

soient vides. Le détaillant qui fait le plein juste après la hausse (D4) obtient la marge bénéficiaire réglementée.

- ❑ **Perte de la marge des grossistes pendant les semaines 3 et 4** : la marge bénéficiaire du gros se rétrécit (G4) lorsque le coût d'achat devient supérieur au prix repère dans une situation de marché à la hausse.
- ❑ **Vente à non-prix des grossistes dans une situation de marché à la hausse pendant la semaine 3** : si la hausse du marché se poursuit de façon marquée, les grossistes (G5) peuvent se trouver en situation de perte (achat et vente alors que le coût de l'essence est supérieur au prix maximum du gros).
- ❑ **Relation entre les grossistes et les détaillants** : le règlement n'a été aucunement conçu pour limiter ou étendre l'indépendance des revendeurs indépendants. Toutefois, le règlement permet aux détaillants indépendants d'améliorer l'aspect financier de leur relation en offrant chez certains une marge plus élevée (réglementée). Dans la pratique, cette situation ne s'est pas produite dans une large mesure chez les revendeurs d'essence. Les discussions menées auprès des grossistes et des détaillants dans le cadre de cette étude indiquent que la plupart d'entre eux continuent d'exploiter en vertu des arrangements qui prévalaient avant la mise en œuvre du règlement.
- ❑ **Conditions d'entrée et de sortie** : le règlement ne crée aucun obstacle direct à l'entrée et à la sortie en ce sens qu'aucune mesure ne crée une barrière réglementaire entravant la liberté d'entrer et de sortir du secteur. L'influence du règlement sur l'entrée et la sortie se produit plutôt indirectement par les répercussions du modèle de fixation des prix. Cette influence est ressentie tant au niveau du gros qu'au niveau du détail.
  - Pour les grossistes, l'effet net du règlement est probablement neutre, dans le meilleur des cas, ou négatif, dans le pire des cas. Du côté négatif, la période d'une semaine entre les ajustements limite la flexibilité de la fixation des prix et offre la possibilité d'une vente à non-prix dans une situation de marché à la hausse (ce qui peut être équilibré par des marges bénéficiaires de vente supérieures à la normale dans une situation de marché à la baisse). De plus, le fait de lier le prix repère au port de New York entraîne des difficultés potentielles pour les grossistes dont le prix est lié au prix du gros occasionnel de Saint John. Leurs marges bénéficiaires sont inférieures au départ et peuvent rétrécir davantage lorsque l'écart s'agrandit entre le prix du gros occasionnel et le prix du disponible du port de New York, ce qui se produit de temps à autre.
  - L'effet net de ces facteurs est susceptible de rendre la commercialisation du carburant auto et du combustible de chauffage moins attrayante (en particulier pour les grossistes et les revendeurs liés au prix du gros occasionnel de Saint John) ce qui, par le fait même, encourage par la sortie et décourage l'entrée dans ce secteur.
  - Pour ce qui est des détaillants, le prix maximum de détail réglementé devrait les laisser dans une position équivalente à celle qui prévalait avant l'adoption du règlement. La marge bénéficiaire réglementée se fonde en effet sur la moyenne historique récente. Le problème, c'est que la moyenne ne s'applique pas à tous les détaillants. Pour certains, le plafond du prix occasionne une marge bénéficiaire inférieure à celle qui prévalait avant le règlement.

### 3. Influence du règlement sur la concurrence

Cette section étudie les effets du règlement sur les modèles de concurrence existants dans le marché des carburants au Nouveau-Brunswick ainsi que les répercussions possibles de ces effets.

Le règlement est un outil généralement imprécis lorsqu'il s'agit de traiter d'objectifs économiques variés. Il impose souvent un conformisme à un marché se caractérisant plus souvent par des modes et des modèles de comportement concurrentiel largement différenciés. L'efficacité du règlement dans l'atteinte de ces objectifs dépend dans une large mesure de la constance de ces objectifs, de mesures réglementaires qui se rapprochent des objectifs, de la possibilité que ces règlements produisent des résultats incompatibles avec les objectifs et, le cas échéant, de l'importance de tels résultats. L'efficacité dépend également en partie de facteurs externes indépendants du cadre réglementaire.

- **Raffinage.** Le système réglementaire ne cherche pas à contrôler le prix de vente des raffineries ou tout autre aspect de la concurrence au niveau du raffinage. Le règlement se base sur le prix du disponible au port de New York pour déterminer le prix repère à partir duquel les marges bénéficiaires du gros sont calculées. Ce faisant, il contourne le prix du gros occasionnel et toute relation entre le port de New York et le prix du gros occasionnel pouvant influencer la concurrence.

Cette influence est visible dans l'écart entre le prix du disponible au port de New York et le prix du gros occasionnel et elle influence également la position de tout grossiste ou détaillant dont l'achat est lié au prix du gros occasionnel. Lorsque l'écart entre le prix du disponible au port de New York et le prix du gros occasionnel s'élargit, la position concurrentielle de ces entreprises se détériore. Un prix fixe du détail ou du gros entraîne une réduction de la marge bénéficiaire quand le prix du gros occasionnel se distance du prix du disponible au port de New York. Cette situation occasionne un désavantage concurrentiel par rapport aux grossistes dont l'achat est lié au prix du disponible au port de New York.

- **Commercialisation.** L'effet du règlement sur la concurrence est ressenti au niveau de la commercialisation – il influence à la fois la relation entre les grossistes et celle entre les grossistes et les détaillants qu'ils approvisionnent.
  - **Le prix est moins important.** Avant la mise en œuvre du règlement, les principales compagnies pétrolières pouvaient concurrencer en fonction du prix et elles le faisaient. La campagne de commercialisation d'une compagnie portait justement sur les bas prix, contribuant par le fait même de façon importante à un environnement concurrentiel dans la province. Le règlement a restreint cette capacité de concurrencer en fonction du prix, ce qui a occasionné une légère variation de la part de marché chez les principales marques.
  - **La variété des produits et les bons sont plus importants.** Les consommateurs et les compagnies confirment que les automobilistes ne ressentent plus le besoin de magasiner pour l'essence. Les prix uniformes (dans les limites des marchés) incitent les consommateurs à choisir l'endroit le plus facilement accessible. La station-service peut être située dans la communauté mais le consommateur choisit généralement d'acheter de l'essence dans un endroit où il pourra également faire d'autres achats et obtenir des coupons-rabais. Un marché réglementé augmente la

menace concurrentielle des vendeurs à rabais à l'endroit des stations-services locales parce que le prix n'est plus important.

- **Le service complet survivra-t-il ?** La plupart des stations offrent uniquement le libre-service parce que les pressions concurrentielles font en sorte que le service complet soit non rentable. La plupart des consommateurs choisissent de ne pas payer 1,0 ou 2,0 cll additionnels pour le service complet, en particulier avec les prix élevés que nous connaissons de nos jours. Les ventes de carburant s'adressent de moins en moins à la catégorie du service complet et la plupart des stations qui offrent ce service sont de petites stations-services situées dans des régions rurales où la démographie (une population vieillissante) contribue de façon importante à déterminer les services qui seront offerts. En vertu du règlement, les stations peuvent exiger le même prix pour le service complet que pour le libre-service comme mesure de concurrence. De plus, la plupart des stations libre-service sont en mesure d'offrir un service complet au besoin. D'autre part, avant la mise en œuvre du règlement, certaines stations offrant le service complet dans des régions rurales moins concurrentielles pouvaient exiger un prix supérieur à 2 cll par rapport au prix maximum exigé pour le libre-service. Les clients payaient ce montant additionnel pour le service et l'aspect pratique et les stations bénéficiaient de marges bénéficiaires plus élevées. En vertu du règlement, le prix du service complet ne peut pas dépasser la limite de 2,0 cll par rapport au prix maximum exigé pour le libre-service. Le fait de limiter la marge bénéficiaire de la sorte occasionne une détérioration de la situation économique de ces stations-service et précipite leur sortie du secteur.

Cette page est intentionnellement laissée en blanc

## IV

### **Marges bénéficiaires, coûts de livraison et frais de service complet**

---

#### 1. Survol

Le secteur de l'approvisionnement en carburant du Nouveau-Brunswick fait face actuellement à une diminution des marges bénéficiaires brutes et une augmentation des coûts. Ces facteurs contribuent au rétrécissement des marges bénéficiaires nettes. Dans ces circonstances, les grossistes indépendants et les détaillants ont fort à faire pour préserver leur viabilité. Tout bien pesé, la situation de la distribution et de la commercialisation des carburants autos occasionne des défis plus importants chez les grossistes et les détaillants d'essence.

Ce chapitre présente les changements apportés aux marges de commercialisation pour le carburant auto et le combustible de chauffage dans les mois qui ont précédé et qui ont suivi la présentation du règlement. L'analyse permet de comparer les marges bénéficiaires actuelles et les marges bénéficiaires réglementées, elle étudie les facteurs structureaux et réglementaires qui contribuent à la variation et évalue les répercussions pour les grossistes et les détaillants.

Ce chapitre cherche principalement à étudier les marges bénéficiaires maximales existantes, les coûts maximums de livraison et les frais maximum de service complet dans le but de déterminer si ces données sont justifiées. La *Loi* n'offre aucune définition quantitative et précise de « justifié » en termes de taux de rendement sur l'investissement ou autres mesures de rentabilité.

L'article 1.1 de la *Loi* stipule cependant que : « La Commission doit, en prenant une décision sous le régime de la présente loi quant aux prix, aux marges, aux coûts de livraison et aux frais de service complet tenir compte du fait que les consommateurs devraient bénéficier des plus bas prix possibles sans pour autant nuire à l'approvisionnement continu en produits pétroliers. »

En résumé, la Commission doit tenir compte du désir des consommateurs de ne pas payer plus que nécessaire pour les produits pétroliers sans pour autant nuire à l'approvisionnement continu. Le fait de s'assurer que les coûts d'approvisionnement ne subissent pas de hausse appréciable en raison des fermetures de stations-service, pour ce qui est de l'essence, ou de frais de livraison plus élevés occasionnés par un nombre réduit de fournisseurs de combustible de chauffage, peut constituer une mesure permettant d'atteindre cet équilibre. Cette interprétation plus large du prix ne figure pas dans la *Loi*.

La *Loi* présente les facteurs dont la Commission doit tenir compte pour atteindre l'équilibre entre le prix et l'approvisionnement. Ce chapitre présente chacun de ces facteurs, il étudie la variation de ces facteurs depuis la fixation des marges bénéficiaires, des coûts ou des frais le 1er juillet 2006 et évalue la justification d'un ajustement en raison de cette variation. En d'autres mots, l'analyse cherche à identifier les variations aux coûts de l'entreprise et à déterminer si ces modifications peuvent justifier un ajustement aux marges bénéficiaires, aux coûts de livraison et aux frais de service complet.

## 2. Marges bénéficiaires réelles c. marges bénéficiaires réglementées

### Carburant auto

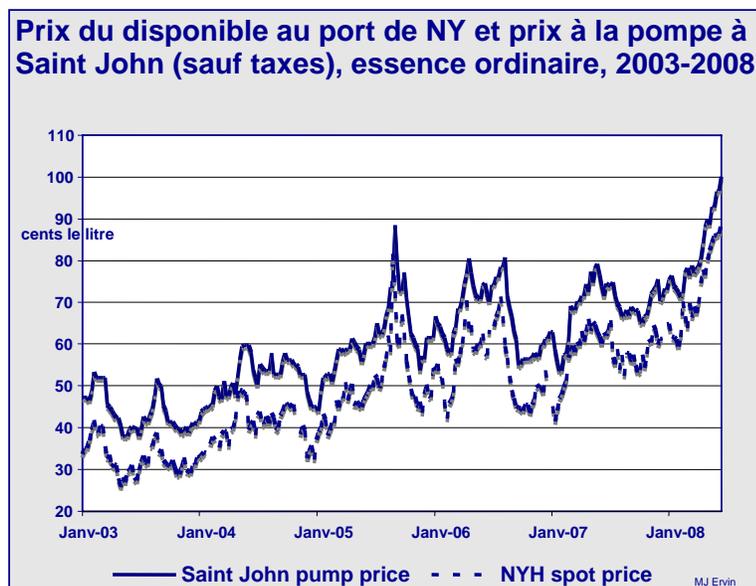
Le règlement permet une marge bénéficiaire maximale de 11,0 cll supérieure au prix repère. Le chapitre III démontre que les grossistes et les détaillants peuvent obtenir des marges bénéficiaires supérieures ou inférieures au niveau réglementé, selon le moment de l'achat et des ventes par rapport au moment et à la direction des ajustements au prix repère. Lorsque le prix repère diminue, les détaillants enregistrent une perte et les grossistes un gain ; lorsque le prix repère augmente, les grossistes enregistrent une perte et les détaillants un gain. Ces périodes de gain et de perte (en lien avec les conditions du marché) sont occasionnées parce que le règlement contrôle la fréquence des ajustements apportés par le marché pour stabiliser les marges bénéficiaires.

L'hypothèse implicite qui sous-tend les marchés pétroliers réglementés semble être que ces périodes de gain et de perte s'équilibreront et que les fournisseurs ne s'en porteront ni mieux ni plus mal. Cette hypothèse peut s'avérer raisonnable lors de périodes de stabilité relative des prix marquées uniquement par des fluctuations saisonnières. Toutefois, des périodes plus longues peuvent survenir et menacer cet équilibre occasionné par les fluctuations du marché. Pour cette raison, certains régimes de réglementation accordent à l'organisme de réglementation un pouvoir lui permettant de modifier l'ajustement pour annuler les gains et compenser les pertes. La Nouvelle-Écosse et l'Île-du-Prince-Édouard en sont des exemples.

L'organisme de réglementation du Nouveau-Brunswick ne détient pas ce pouvoir. Les ajustements hebdomadaires sont effectués en appliquant la formule de façon stricte, sans disposition aucune pour s'assurer que grossistes et les détaillants se retrouvent dans la même situation qu'en situation de prévalence des conditions du marché.

Les prix des produits pétroliers au Nouveau-Brunswick (et ailleurs en Amérique du Nord) ont augmenté de façon constante – incluant les fluctuations saisonnières – depuis le milieu de 2003 (tableau 4.1). Au cours des 18 derniers mois, les prix de l'essence ont presque doublé, passant de 55 cll à un peu plus de 100 cll (excluant les taxes).

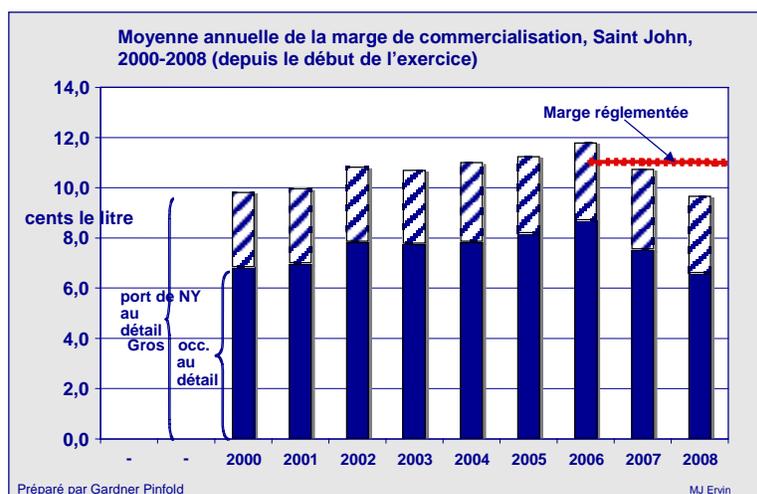
**Tableau 4.1: Les prix à la pompe au Nouveau-Brunswick sont étroitement liés au prix du disponible pour l'essence au port de New York. Depuis le début de 2003, les prix ont augmenté et les variations saisonnières sont plus marquées. Le prix à la pompe a augmenté de près de 100 % depuis le début de 2007.**



Depuis la mise en œuvre du règlement, les prix ont subi une augmentation constante, mis à part quelques mois, et les achats des grossistes se sont situés, de façon relativement constante, au-dessus du prix repère. Cette situation signifie que la marge bénéficiaire réelle se situe en dessous de la marge bénéficiaire réglementée pendant des périodes prolongées. Le tableau 4.2 montre que la marge moyenne de commercialisation se situait dans les environs de 8 cll pendant les 2 ou 3 années précédant la mise en œuvre du règlement. Il s'agit de la marge bénéficiaire partagée au prix du gros occasionnel ou dans les environs de ce prix par les plus petits grossistes indépendants avec leurs revendeurs. La marge bénéficiaire réglementée de 11 cll se rapproche de la marge bénéficiaire des ventes obtenue par les raffineurs-marchands dans leurs points de vente au détail.

Pour ce qui est des raffineurs-marchands, la marge réelle en 2007 se situait légèrement en dessous de la marge bénéficiaire réglementée. La marge bénéficiaire réelle a rétréci davantage pour atteindre une moyenne de moins de 10 cll en 2008. En comparaison, la marge bénéficiaire de commercialisation partagée par des plus petits grossistes indépendants avec leurs revendeurs atteignait les environs de 7,5 cll en 2007 et elle a rétréci davantage en 2008 pour atteindre les environs de 6,6 cll (depuis le début de l'exercice).

**Tableau 4.2: La marge bénéficiaire réelle de commercialisation a atteint un niveau inférieur à celui de la marge réglementée en 2007 et en 2008. Cette situation est principalement imputable au délai d'ajustement dans un marché à la hausse. Les coûts d'achat des grossistes ont généralement augmenté entre les ajustements au prix repère pour un prix de vente du détail maximum sur le marché. Les facteurs concurrentiels jouent également un rôle.**

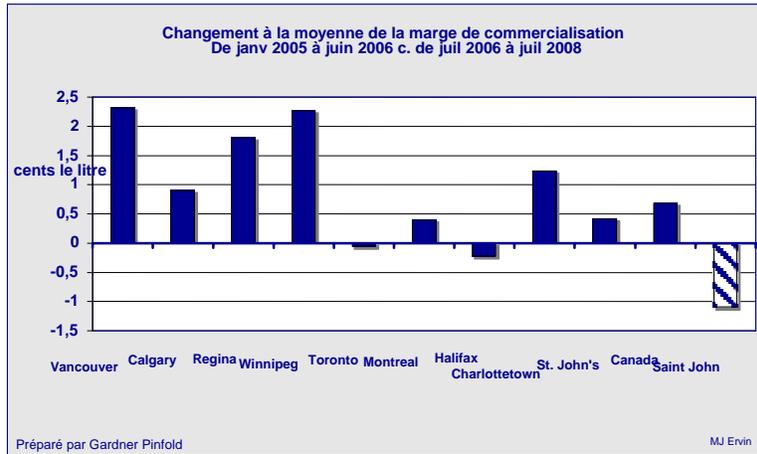


La rigidité structurelle du mécanisme d'ajustement des prix est également évidente lorsqu'on compare les modifications apportées à la marge de commercialisation au Nouveau-Brunswick et celles dans d'autres villes du Canada. Les villes dont les marges (l'écart entre le prix du gros occasionnel et le prix du détail) sont illustrées au tableau 4.3 sont situées dans des provinces avec ou sans règlement sur l'essence. La modification des marges permet de comparer la moyenne des 18 mois précédant le 1<sup>er</sup> juillet 2006 et celle des 25 mois suivant le 1<sup>er</sup> juillet 2006.

- ❑ La marge de commercialisation a augmenté dans les centres de l'Ouest canadien, soit de presque 2,5 cll à Vancouver et à Winnipeg. Même Calgary a connu une augmentation de presque 1,0 cll. Des facteurs concurrentiels permettent d'expliquer ces augmentations, incluant l'ajustement du marché aux coûts plus élevés d'exploitation.
- ❑ Toronto présente une légère diminution, en dépit de l'augmentation des coûts. Il s'agit d'un des marchés les plus concurrentiels au Canada. La guerre des prix fin 2006-début 2007 a entraîné des marges négatives, les prix de vente des marchands étant inférieurs au prix coûtant.

- ❑ Les marges bénéficiaires de Montréal, de Charlottetown et de St. John’s se sont accrues. L’augmentation de Montréal est imputable à la poussée sur les coûts dans un marché généralement hautement concurrentiel. L’augmentation de Charlottetown est imputable au pouvoir discrétionnaire réglementaire et à une augmentation de la marge admissible en 2008.
- ❑ La marge bénéficiaire moyenne au Canada a augmenté d’un peu plus de 0,6 cll.

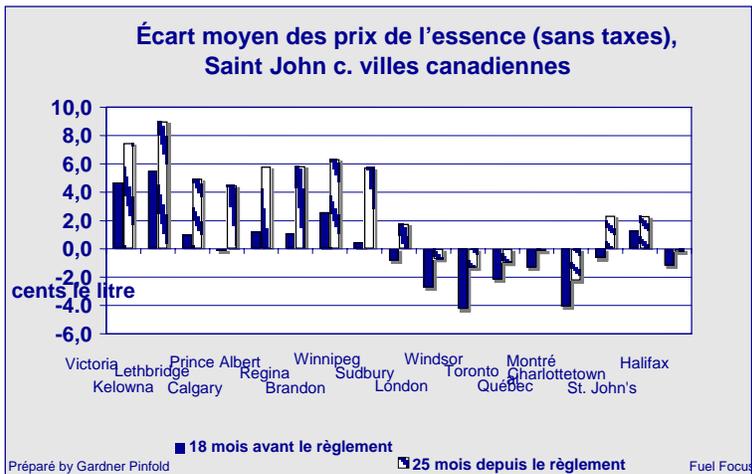
**Tableau 4.3: La marge de Saint John a diminué alors que les marges ont augmenté dans la plupart des villes du Canada. La diminution notée à Saint John, qui est de plus de 1,0 cll, est principalement imputable au délai d’ajustement dans un marché à la hausse. Cette diminution peut également être expliquée en partie par un changement à l’environnement concurrentiel en vertu du règlement.**



Les modifications à la marge de commercialisation reflètent l’écart relatif des prix (excluant les taxes) à Saint John et dans les principaux centres du Canada. La hauteur des colonnes au tableau 4.4 indique l’écart de prix entre Saint John et la ville, la colonne pleine représentant l’écart moyen de prix au cours des 18 mois précédant le mois de juillet 2006, alors que la colonne rayée indique l’écart moyen de prix entre juillet 2006 et juillet 2008. Le tableau 4.4 montre que :

- ❑ Les prix de l’Ouest canadien sont de 6 à 8 cll supérieur à ceux de Saint John, pour une différence d’augmentation de 1 à 4 cll avant juillet 2006. L’écart s’est accru en réponse aux pressions boursières.
- ❑ Les prix de la région centrale sont généralement inférieurs à ceux du New Brunswick, bien que l’écart se soit rétréci d’environ 2 cll depuis juillet 2006. L’écart le plus étroit indique une croissance de prix relativement plus forte en réponse aux pressions boursières.
- ❑ La variation de l’écart de prix du Canada atlantique reflète les structures règlementaires de chaque marché, comme indiqué précédemment.

**Tableau 4.4: Les prix à la pompe pour l’essence (sans les taxes) n’ont pas progressé autant au Nouveau-Brunswick que dans le reste du Canada depuis l’adoption du règlement. À court terme, il peut s’agir d’une bonne nouvelle pour les consommateurs mais l’incapacité de couvrir les frais en augmentant les prix pourrait menacer la viabilité des entreprises.**

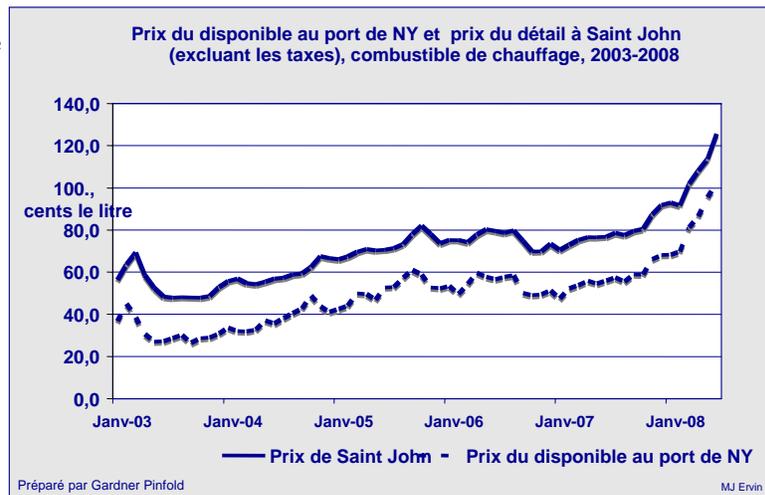


En conclusion, la marge bénéficiaire de commercialisation au Nouveau-Brunswick a diminué depuis la mise en œuvre du règlement alors que, pour la même période, on constatait une augmentation de la marge bénéficiaire moyenne de commercialisation au Canada. Le besoin de couvrir l'augmentation des frais par une augmentation des prix illustre la pression visant à augmenter la marge bénéficiaire, même lorsque la concurrence s'intensifie. Le secteur de la commercialisation des carburants autos au Nouveau-Brunswick subit les mêmes tensions sur les coûts mais doit couvrir ces coûts avec une marge à la baisse.

### Combustible de chauffage

Au cours des 18 derniers mois, les prix du combustible de chauffage au Nouveau-Brunswick ont augmenté de près de 80 %, passant d'environ 70 cll à un peu plus de 125 cll (excluant les taxes). Cette tendance est également observée pour les prix de l'essence, étant donné l'augmentation marquée du prix du disponible au port de New York en réaction à l'augmentation de la demande mondiale pour les produits pétroliers. L'écart entre le prix du disponible au port de New York et le prix du détail à Saint John se situe habituellement entre 21 et 23 cll, mais il peut varier grandement selon la demande régionale et les conditions d'approvisionnement. C'est la base du calcul de la marge générale de commercialisation de 23 cll (les grossistes et les détaillants peuvent bénéficier d'une marge maximale de 18 cll supérieure au prix repère, plus un maximum de 5 cll pour la livraison, partagé entre le grossiste et le détaillant).

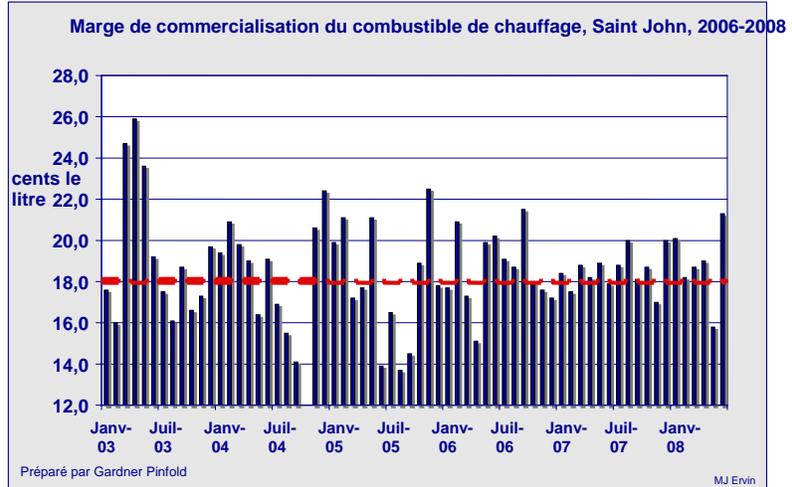
**Tableau 4.5: Les prix du détail pour le combustible de chauffage au Nouveau-Brunswick sont liés de près au prix du disponible au port de New York. Les prix ont subi une augmentation constante depuis le milieu de 2003 et une forte augmentation au cours des 18 derniers mois. Le prix est supérieur d'environ 80 % depuis le début de 2007.**



Bien que le tableau 4.5 illustre une variation en parallèle entre le prix du disponible au port de New York et le prix du détail à Saint John, le prix du détail tend à varier de quelques cents par rapport au prix du disponible au port de New York selon la saison, l'écart étant plus prononcé pendant les mois de chauffage et moins prononcé pendant les mois d'été. Ce modèle illustre l'approvisionnement régional et les conditions de la demande.

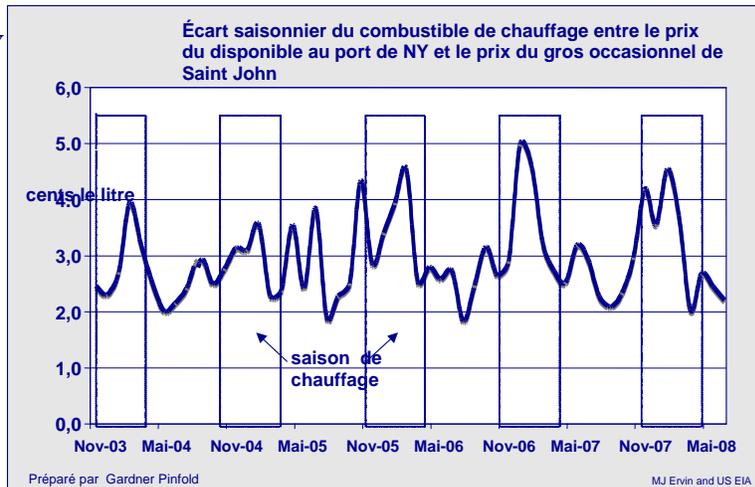
La marge moyenne de commercialisation pour Saint John depuis la mise en œuvre du règlement est de 18,30 cll (tableau 4.6). Il s'agit d'une augmentation de 17,75 cll par rapport aux deux années qui ont précédé l'adoption du règlement. Cet écart peut être imputable aux coûts de livraison, qui sont d'environ 0,3 cll dans la région de Saint John.

**Tableau 4.6 : Lors des deux années précédant le règlement, la moyenne de la marge de commercialisation du combustible de chauffage (du gros occasionnel au prix du détail) était de 17,75 cll. Cette moyenne était de 18,30 cll lors des deux années suivant l'adoption du règlement.**



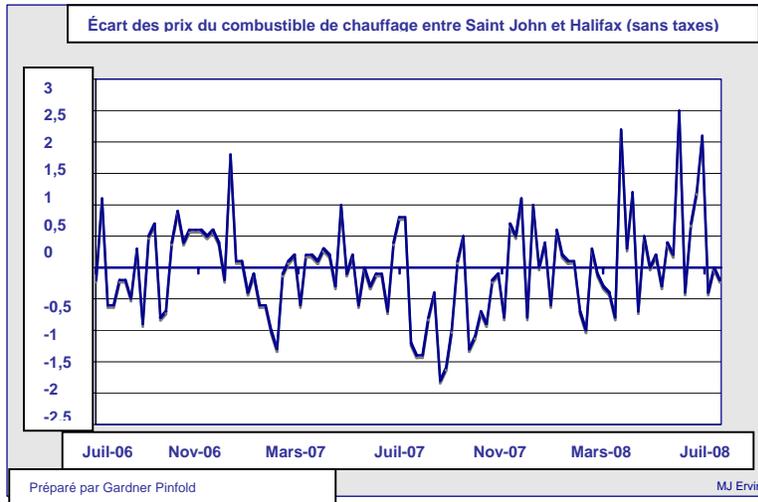
L'écart saisonnier entre le prix du disponible au port de New York et le prix du gros occasionnel à Saint John (moyennes mensuelles) est illustré de façon plus précise dans le tableau 4.7. L'écart, qui se situe généralement aux environs de 3 cll, s'agrandit pour atteindre entre 4 et 5 cll pendant les mois de chauffage. Puisque la plupart des détaillants de combustible de chauffage achète au prix du gros occasionnel de Saint John ou à un prix avoisinant, au lieu du prix du disponible au port de New York, leur marge rétrécit lorsque que l'écart entre ces prix s'agrandit en période de pointe.

**Tableau 4.7: L'écart entre le prix du disponible au port de NY et le prix du gros occasionnel de Saint John pour le combustible de chauffage est sensible aux fluctuations saisonnières, devenant plus prononcé en hiver et se rétrécissant en été. La plupart des détaillants achètent au prix du gros occasionnel de Saint John ou à un prix avoisinant. Par conséquent, lorsque l'écart s'agrandit en période de pointe, la marge de détail diminue d'un ou de deux cents.**



Le règlement ne semble pas avoir affecté le prix du détail du combustible de chauffage lorsqu'on le compare aux prix non réglementés des autres centres du Canada atlantique. En comparaison, le tableau 4.8 montre que le prix de Saint John se situe la plupart du temps à 1 cll au-dessus ou en dessous du prix de Halifax. Pendant la période de deux ans illustrée, la moyenne du prix de Saint John est inférieure d'environ cinq centième de un cent, ce qui représente un écart non significatif.

**Tableau 4.8: Le prix du combustible de chauffage au Nouveau-Brunswick est comparable à celui des marchés non réglementés du Canada atlantique. Bien que le prix fluctue par rapport aux autres centres comme Halifax, l'écart moyen à long terme est non significatif.**



Cette comparaison permet de déduire, entre autres, que le 18 cll représente un plafond concurrentiel pour les détaillants de combustible de chauffage. En d'autres mots, la combinaison de sources d'énergie de remplacement et des distributeurs à marge réduite aide au contrôle des prix dont le plafond n'est pas réglementé. La seule différence se situe au niveau de la fréquence des ajustements des prix.

### 3. Ajustement des marges bénéficiaires maximales

#### Facteurs à prendre en compte

La *Loi* précise un bon nombre de facteurs dont la Commission doit tenir compte pour déterminer s'il y a lieu d'ajuster les marges maximales :

- Le coût de livraison du carburant entre le port de New York et la province
- Le volume des ventes
- Les coûts d'entreposage
- La rotation des stocks
- Les droits et les assurances applicables
- Tout autre facteur jugé pertinent par la Commission

#### *Coût de livraison du carburant : du port de New York au Nouveau-Brunswick*

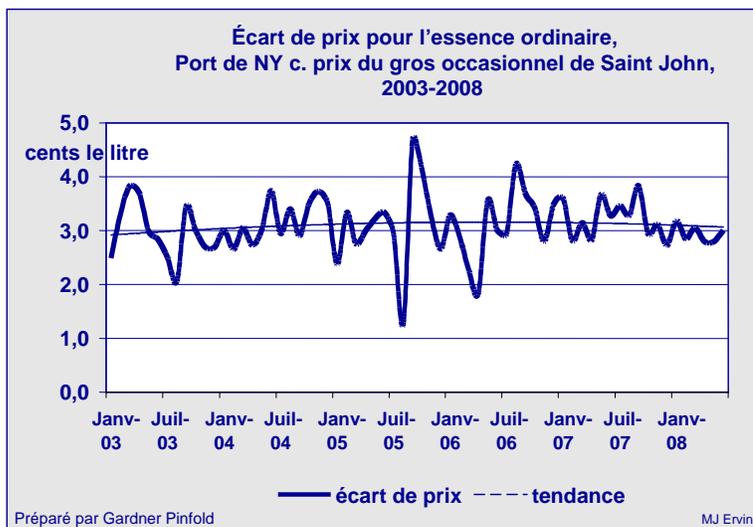
Ce coût est pertinent parce qu'il a un effet sur le prix maximum du carburant exigé auprès des grossistes par les raffineurs. La proximité de ce marché hautement concurrentiel et la menace d'une importation des carburants font en sorte que les prix des produits pétroliers au Nouveau-Brunswick, excluant les taxes, se situent parmi les plus bas au Canada. La relation historique entre le prix du disponible au port de New York et les prix au Nouveau-Brunswick a constitué un élément clé dans la fixation de la marge maximale de commercialisation réglementée en 2006.

Le coût de livraison est un élément de cet écart de prix, bien qu'il s'agisse d'une valeur essentiellement théorique puisque les produits pétroliers ne sont pas réellement transportés du port de New York vers le Nouveau-Brunswick (le transport s'effectue en sens inverse). L'écart entre le prix du disponible au port de New York et le prix du gros occasionnel de Saint John est souvent utilisé comme approximation pour les coûts de livraison bien que cet écart de prix

incorpore une variété de conditions concurrentielles présentes sur le marché régional des produits pétroliers.

Si le coût de livraison a augmenté ou diminué depuis juillet 2006, cela signifie en réalité que, *en l'absence d'un règlement*, la marge de commercialisation s'est accrue ou a diminué en réaction à une modification des circonstances concurrentielles (incluant l'effet du taux de change sur les coûts de transport). L'augmentation du coût signifie que les grossistes chercheront à couvrir ces frais en augmentant le prix, ce qui occasionne une augmentation de la marge bénéficiaire brute. Réciproquement, un coût à la baisse dans des circonstances concurrentielles occasionne une diminution des prix de vente du gros et entraîne la diminution de la marge bénéficiaire brute.

**Tableau 4.9: L'écart entre le prix du disponible au port de NY et le prix du gros occasionnel de Saint John est resté stable à long terme. Lors des deux années précédant juillet 2006, l'écart moyen était de 3,1 cll. Pendant les deux années suivant juillet 2006, l'écart moyen a été de 3,2 cll bien que la tendance semble indiquer que l'écart se rétrécit (moyenne de 3,1 cll en 2008). L'écart entre le port de NY et le prix du gros occasionnel de Saint John pour le diesel et le combustible de chauffage se situe également aux environs de 3,1 cll.**



**Conclusion : les données ne permettent pas de justifier un ajustement de la marge du carburant auto et du combustible de chauffage selon les coûts de livraison entre le port de NY et le Nouveau-Brunswick, en utilisant l'écart observé entre le prix du disponible au port de New York et le prix du gros occasionnel de Saint John comme approximation.**

### Volume des ventes

Ce coût est pertinent parce que le volume détermine, de concert avec les marges bénéficiaires réglementées, la capacité de couvrir les frais généraux. Des volumes plus importants augmentent cette capacité alors que des volumes moins importants occasionnent une diminution de cette capacité. Évidemment, une modification du volume ne suffit pas à elle seule à occasionner une modification aux marges. Un gain ou une perte peut être partiellement ou complètement épongé en apportant des ajustements à la capacité d'approvisionnement du secteur (le nombre de fournisseurs ou des modifications à la capacité d'entreposage et de débit).

Les tableaux 2.1 et 2.2 montrent que les volumes des ventes au détail pour l'essence et le combustible de chauffage ont diminué au cours des dernières années (les données des ventes au détail pour le diesel ne sont pas disponibles) bien qu'elles soient restées relativement stables depuis la mise en œuvre du règlement (le combustible de chauffage a augmenté en 2007 mais cette situation peut être simplement imputable à la variation annuelle de la température au lieu d'indiquer une expansion du marché). Des données non scientifiques nous permettent de conclure à une certaine diminution du nombre de détaillants (carburant auto et combustible de

chauffage) et de revendeurs au cours des deux dernières années. Nous n'avons cependant pas été en mesure de recueillir des données précises sur le nombre, la capacité et le volume.

Sans ces données, il est impossible de déterminer si le volume des ventes influence les marges bénéficiaires. La preuve disponible semble suggérer une amélioration des marges bénéficiaires du carburant auto et du combustible de chauffage en raison de l'attrition du secteur. Cependant, en raison du nombre relativement réduit de vendeurs qui quitté le secteur et de leur volume généralement faible, l'impact net est probablement léger.

**Conclusion : Bien que le volume de certains revendeurs ait augmenté alors que celui d'autres revendeurs ait diminué, le volume général des ventes est resté relativement stable ; en l'absence de changement, il n'existe aucune raison d'ajuster les marges du carburant auto ou du combustible de chauffage.**

### *Coûts d'entreposage*

Les coûts d'entreposage pourraient changer en raison des modifications apportées à la capacité d'entreposage dans l'ensemble du secteur (investissement ou démantèlement) et / ou en raison de la modification aux frais de transport du carburant acheté et entreposé par les grossistes et les détaillants.

L'information que nous avons obtenue de la part des grossistes et des détaillants lors des sondages ou des entrevues menées dans le cadre de cette étude indique un investissement très limité pour ce qui est de la capacité d'entreposage depuis l'adoption du règlement (certains détaillants ont remplacé leurs réservoirs). En répartissant cet investissement sur l'ensemble des volumes du secteur, les frais sont négligeables par rapport à la marge maximale totale.

Les intervenants du secteur rapportent une augmentation du coût d'entreposage de l'inventaire et ils indiquent comment ces coûts sont partagés entre les grossistes et les détaillants. Les coûts d'entreposage ont augmenté en raison de la hausse importante du coût du produit. Les coûts de l'essence ont augmenté de plus de 50 % et ceux du diesel de 80 % depuis l'adoption du règlement. Les coûts du combustible de chauffage ont augmenté de 80 % au cours des 18 derniers mois.

Les grossistes ont resserré leur délai de paiement de sorte que les comptes doivent être réglés dans un délai de 7 jours au lieu des 15 jours ou plus en vigueur avant la révision des pratiques d'octroi des prêts des principales banques des États-Unis et du Canada en réaction au resserrement du crédit aux États-Unis. Peu importe qui en assume le coût, il n'en demeure pas moins que le coût du secteur a augmenté.

Il nous a été impossible d'obtenir du secteur une estimation contrôlable de l'effet sur les marges de l'augmentation des frais de transport. Il est possible d'en déduire une estimation indicative à partir du prix connu, de la quantité et du taux d'intérêt et des hypothèses sur les modalités de paiement. Les calculs présentés au tableau 4.1 indiquent que l'augmentation des coûts de transport imputable à l'augmentation des prix représente un *coût additionnel* relativement peu élevé pour le secteur. Pour le carburant auto, le coût additionnel est de 0,03 cll pour l'essence et de 0,06 cll pour le diesel, en supposant que les grossistes exigent un délai de paiement de 7 jours. Pour ce qui est du combustible de chauffage, le coût additionnel est plus important et se chiffre à 0,3 cll. Les coûts de transport plus élevés pour le combustible de chauffage sont imputables au délai de paiement de 30 jours, ce qui constitue généralement la norme pour les détaillants (un bon nombre a cependant rapporté un délai de paiement de 45 à 60 jours).

**Tableau 4.1: Coût des frais de transport plus élevé pour le secteur**

	Essence		Diesel		Combustible de chauffage	
	Juillet 2006	Juillet 2008	Juillet 2006	Juillet 2008	Juillet 2006	Juillet 2008
Prix (c/l avec taxes)	1,05	1,25	1,05	1,45	0,85	1,3
Quantité (million de litres)	1 015	1 060	575	595	240	240
Coût (million \$)	1 066	1 325	604	863	204	312
Délai de paiement (jours)	7	7	7	7	30	30
Taux d'intérêt (% / jour)	0,0002	0,0002	0,0002	0,0002	0,0002	0,0002
Coût de l'intérêt (\$)	1 635 123	2 032 877	926 301	1 323 671	1 341 370	2 051 507
Coût de l'intérêt (c/l)	0,16	0,19	0,16	0,22	0,56	0,85
Augmentation du coût de l'intérêt (c/l)		0,03		0,06		0,30

**Conclusion : Pour le combustible de chauffage, l'augmentation des frais de transport devrait être incorporée dans une augmentation de la marge du détail de 0,30 c/l. Pour les détaillants des carburants autos, l'impact de l'augmentation des frais de transport devrait être absorbé par un ajustement général calculé à partir de l'indice de prix.**

### *Rotation des stocks*

La rotation des stocks affecte l'efficacité de l'utilisation du capital. Pour un niveau donné de demande en carburant, moins il y a de grossistes et de revendeurs, plus la rotation des stocks est élevée et plus le capital est utilisé de façon efficace. De la même façon, une augmentation du débit du carburant pour un niveau donné de capacité occasionne une utilisation du capital plus efficace, contribuant ainsi à une amélioration des marges nettes. Le contraire est également vrai dans les deux cas.

Bien que certains grossistes et détaillants dans certains marchés aient remarqué une augmentation des volumes, la rotation des stocks est demeurée stable en général pour le secteur. Cette situation est imputable au fait que les ventes de carburant dans leur ensemble et la capacité de l'industrie ont peu changé depuis l'adoption du règlement.

**Conclusion : la rotation des stocks est demeurée stable dans l'ensemble du secteur et, en l'absence de changement, il n'existe aucune raison d'effectuer un ajustement aux marges bénéficiaires du carburant auto et du combustible de chauffage.**

### *Droits et assurances applicables*

Les grossistes d'essence et de carburant auto doivent payer des droits de 0,025 c/l à la Commission pour couvrir les frais d'administration de la *Loi*. Ces frais n'existaient pas avant l'adoption de la loi et servent à diminuer la marge brute du gros.

Les grossistes et les détaillants rapportent une stabilité relative des frais d'assurance au cours des deux dernières années. Nos communications avec les compagnies d'assurance confirment la stabilité relative des taux d'assurance.

**Conclusion : la marge bénéficiaire du gros devait augmenter selon un montant correspondant aux droits versés à la Commission (0,025 c/l). En l'absence de changement aux frais d'assurance, il n'existe aucune raison d'effectuer un ajustement aux marges bénéficiaires du carburant auto ou du combustible de chauffage.**

### *Autres facteurs*

Avant le règlement, la marge bénéficiaire brute des grossistes et des détaillants permettait de couvrir tous les frais généraux, à l'exclusion des coûts du service public (le carburant) et des taxes. Les coûts de livraison devaient être couverts par la marge bénéficiaire brute (du grossiste et / ou du détaillant). En vertu du règlement, les mêmes conditions prévalent, sauf pour la livraison (une augmentation de 2,0 cll) dont les coûts sont couverts à l'extérieur de la marge réglementaire (davantage de détails sont présentés ci-dessous sur l'ajustement des coûts de livraison).

Lors du sondage et des entrevues, les grossistes et les détaillants ont indiqué qu'un bon nombre de facteurs coûts devraient être considérés lors de la révision des marges. Les facteurs les plus importants sont les frais d'utilisation des cartes de crédit et la modification du salaire minimum, bien que d'autres répondants aient également mentionné les modifications aux taxes municipales. D'autres facteurs d'intérêt, bien que difficile à mesurer, incluent les coûts du service public ainsi que la réparation et l'entretien. Lorsque tous ces coûts augmentent alors que les volumes demeurent stables dans l'ensemble et que la marge maximale reste la même, il y a diminution de la marge bénéficiaire nette. Dans une telle situation, la viabilité des entreprises est affectée à court terme et il devient plus difficile de garantir un capital pour l'investissement à long terme.

### **Coûts d'utilisation des cartes de crédit**

**Détail pour le carburant auto** : les détaillants paient des frais de transaction en utilisant des cartes de crédit. Ces frais varient de 1,75 % pour les cartes de crédit principales comme Visa et Mastercard à 3,0 % ou plus pour certaines autres cartes de crédit. Les frais sont imputés au coût de l'achat, incluant les taxes. Parce que ces frais sont en pourcentage, le montant des frais augmente avec l'augmentation des prix du carburant. Par exemple, avec des frais de 2,0 % pour 1 \$ / litre d'essence, le détaillant devra payer 2 cll. Avec des frais de 2,0 % pour 1,50 \$ /litre d'essence, le détaillant devra payer 3 cll. Si la marge bénéficiaire du détaillant est de 5 cll, l'utilisation de cette carte de crédit réduit la marge à 2 cll pour couvrir tous les autres frais. Plus il y a de transactions avec des cartes de crédit et plus le prix du carburant est élevé, plus la marge nette subit un effet négatif.

En utilisant des hypothèses conservatrices, nous estimons que l'augmentation des prix et une plus grande utilisation des cartes de crédit réduisent la marge générale du détail de 1,1 cll alors qu'elle était de 0,51 cll lors de l'adoption du règlement. Cette estimation est calculée en appliquant les frais de carte de crédit (1,75 %) au revenu des ventes par cartes de crédit (45 % des ventes totales) et en divisant le coût de la carte de crédit qui en résulte pour les détaillants par le *total* de litres vendus. Il en résulte que la marge nette du détail a diminué de 0,58 cll depuis l'adoption du règlement. Ce résultat est présenté au tableau 4.2.

**Tableau 4.2: Coût de l'utilisation de la carte de crédit pour les détaillants de carburant auto**

	Marge	Prix de l'essence ordinaire	Utilisation carte de crédit (1)	Coût de la carte de crédit (2)	Effet sur la marge
	c/l	c/l		c/l	c/l
2006	5	98,7	30 %	1,65	0,49
Mai 2008	5	135,6	45 %	1,75	1,07
Différence					0,58

1. Selon les estimations fournies par les revendeurs du détail
2. Données fournies par les grossistes et les détaillants

**Conclusion : la marge maximale devrait être augmentée de 0,58 c/l pour compenser l'augmentation des coûts liés à l'utilisation de la carte de crédit par les détaillants de carburant auto.**

**Détail pour le combustible de chauffage :** L'utilisation de cartes de crédit est limitée dans les entreprises de détail pour le combustible de chauffage. Certains détaillants indiquent une utilisation dans les environs de 10 % et que cette utilisation augmente lorsque les coûts augmentent. Un bon nombre de détaillants sont d'avis qu'une utilisation accrue de la carte de crédit n'est pas mauvaise en soi puisqu'ils sont certains d'être payés et qu'il faut moins de temps pour recouvrer les créances impayées. En raison de l'utilisation limitée de la carte de crédit et des avantages qui compensent cette utilisation, aucune estimation du coût de l'utilisation de la carte de crédit n'est incluse dans l'analyse.

### *Salaire minimum*

**Détail pour le carburant auto :** les traitements et les salaires comptent pour 50 % des coûts d'exploitation dans le secteur du détail de l'approvisionnement en carburant auto. Bien qu'un bon nombre de travailleurs gagnent un salaire minimum, les salaires de tous les travailleurs tendent à augmenter avec chaque ajustement apporté au salaire minimum. Le salaire minimum au Nouveau-Brunswick a augmenté de 19 % depuis juillet 2006 (passant de 6,50 \$ en juin 2006 à 7,75 \$ en avril 2008). Cette situation a occasionné une augmentation des coûts d'exploitation jusqu'à 9,5 %. L'effet sur la marge de commercialisation du détail (5 c/l) est illustré au tableau 4.3.

**Tableau 4.3: Coût des augmentations du salaire minimum pour les détaillants de carburant auto**

	Marge	Partage du salaire de la marge (1)	Coût du salaire 2006 (2)	Aug. du salaire 2006-2008 (3)	Effet du salaire sur la marge
	c/l		c/l	c/l	c/l
2008 c. 2006	5	50 %	2,5	3,0	0,5

Source :

1. Statistique Canada, Profils des petites entreprises, Stations-services, Nouveau-Brunswick, 2004
2. Partage du salaire de la marge totale.
3. Augmentation du partage du salaire calculée à partir de l'augmentation de 19 % du salaire minimum, de 2006 à 2008.

**Conclusion : la marge maximale des détaillants de carburant auto devrait augmenter de 0,5 cll pour compenser les augmentations aux traitements et aux salaires.**

**Détail pour le combustible de chauffage :** Les traitements et les salaires comptent pour 40 % des coûts d'exploitation dans le secteur de l'approvisionnement en combustible de chauffage. L'effet des augmentations du salaire minimum sur la marge bénéficiaire du détail (13 cll) est illustré dans le tableau 4.4.

**Tableau 4.4: Coût des augmentations du salaire minimum pour les détaillants de combustible de chauffage**

	Marge de la marge	Partage du salaire de la marge (1)	Coût du salaire 2006 (2)	Aug. du salaire 2006-2008 (3)	Effet du salaire sur la marge
	cll		cll	cll	cll
2008 c. 2006	13	40 %	5,2	6,19	0,99

Source :

1. Statistique Canada, Profil des petites entreprises, Grossistes / Fournisseurs des produits pétroliers, 2004
2. Partage du salaire de la marge totale.
3. Augmentation du partage du salaire calculée à partir de l'augmentation de 19 % du salaire minimum, de 2006 à 2008.

**Conclusion : la marge maximale des détaillants de combustible de chauffage devrait augmenter de 1,0 cll pour compenser les augmentations aux traitements et aux salaires.**

### *Taxes municipales*

Ces taxes ont subi une augmentation d'environ 9 % depuis l'adoption du règlement. Il s'agit d'une augmentation importante bien qu'elle ne vise qu'une partie relativement minime des coûts d'exploitation (aux environs de 4 à 5 %). L'effet sur la marge moyenne de détail est estimée à cinq centième (0,05) d'un cent / litre. Le calcul de ce chiffre est présenté au tableau 4.5.

**Tableau 4.5: Effet de l'augmentation des taxes municipales sur la marge brute**

Période	Moyenne de la taxe \$	Nombre de stations #	Total taxes 000 \$	Litres vendus millions	Litres vendus cents/litre
2006	12 193	500	6 096	985	0,0062
2008	13 281	500	6 641	985	0,0067
Écart					<u>0,0005</u>

**Conclusion : l'effet de l'augmentation des taxes municipales devrait être inclus dans un ajustement général des coûts des intrants calculé selon un indice de prix.**

*Autres coûts des intrants*

**Détail pour le carburant auto :** ces coûts, qui incluent les services publics, la réparation et l'entretien, les droits de permis, les taxes municipales, les locations d'équipement, les locations et l'approvisionnement des stations-service, ont tous augmenté au cours des deux dernières années. Des données pour l'ensemble du secteur indiquent que ces coûts comptent pour 30 % des coûts totaux d'exploitation. Les autres facteurs de coûts importants, à savoir les salaires, les frais de carte de crédit, des frais de service de la dette, représentent l'autre 70 %.

Étant donné la difficulté d'estimer la fluctuation des coûts pour chacun de ces facteurs, une démarche plus pratique consiste à appliquer un indice de prix incorporant divers coûts des intrants. L'indice est appliqué à la marge brute ou, plus précisément, au 30 % de la marge représentée par ces coûts. Le coefficient d'ajustement du PIB (publié par Statistique Canada), l'une des mesures les plus larges de la fluctuation des prix, est employé dans le calcul. Les résultats, présentés dans le tableau 4.6, indiquent que les augmentations des prix pour les autres coûts des intrants ont grugé la marge brute de 0,20 cll depuis l'adoption du règlement.

**Tableau 4.6: effet des augmentations des autres coûts sur la marge brute du carburant auto**

	Marge	Partage du total des coûts d'exploitation (1)	Augmentation des coûts d'exploitation (2)	Effet sur la marge brute
	cll			cll
2008 c. 2006	11	30 %	6 %	0,20

Source :

1. Statistique Canada, Profils des petites entreprises, Stations-service, Nouveau-Brunswick, 2004
2. Statistique Canada, Indices chaînes implicites, produit intérieur brut, 2003-2008.

**Conclusion : la marge maximale devrait augmenter de 0,20 cll afin de compenser les grossistes et les détaillants pour l'inflation générale des prix depuis l'adoption du règlement.**

**Détail pour le combustible de chauffage :** ces coûts, qui incluent les services publics, la réparation et l'entretien des camions et des dépôts de stockage, les droits de permis, les taxes municipales, les locations d'équipement, la publicité, les locations et l'approvisionnement, ont tous augmenté au cours des deux dernières années. Des données pour l'ensemble du secteur indiquent que ces coûts comptent pour 40 % des coûts totaux d'exploitation. Les autres facteurs de coûts importants, à savoir les salaires, les coûts du carburant et les frais de service de la dette, représentent l'autre 60 %.

Un indice de prix incorporant un large éventail de coûts des intrants est appliqué à la marge brute ou, plus précisément, au 40 % de la marge représentée par ces coûts. Le coefficient d'ajustement du PIB (publié par Statistique Canada), l'une des mesures les plus larges de la fluctuation des prix, est employé dans le calcul. Les résultats, présentés dans le tableau 4.7, indiquent que les augmentations des prix pour les autres coûts des intrants ont grugé la marge brute de 0,27 cll depuis l'adoption du règlement.

**Tableau 4.7: effet des augmentations des autres coûts sur la marge brute du combustible de chauffage**

	Partage du total		Augmentation des	
	Marge	des coûts d'exploitation (1)	coûts d'exploitation (2)	
	c/l			c/l
2008 c. 2006	1	35 %	6 %	0,273

Source :

1. Statistique Canada, Profils des petites entreprises, Grossistes / Fournisseurs des produits pétroliers, 2004
2. Statistique Canada, Indices chaînes implicites, produit domestique brut, 2003-2008.

**Conclusion : la marge maximale devrait augmenter de 0,27 c/l afin de compenser les détaillants pour l'inflation générale des prix depuis l'adoption du règlement.**

#### 4. Ajustement des coûts maximums de livraison

##### Facteurs à prendre en compte

La *Loi* précise un bon nombre de facteurs dont la Commission doit tenir compte pour déterminer s'il y a lieu d'ajuster les coûts maximum de livraison :

- Les coûts du carburant
- Les frais d'assurance
- Les coûts en capital
- Le volume des ventes
- La rentabilité
- Tout autre facteur jugé pertinent par la Commission

Pour ce qui est du carburant auto, les coûts de livraison représentent les coûts occasionnés par les grossistes et demandés aux détaillants. Dans le cas du combustible de chauffage, la *Loi* renvoie aux coûts occasionnés par les détaillants pour la livraison du combustible de chauffage ; il peut s'agir des coûts occasionnés par le détaillant pour la livraison au consommateur mais aussi des coûts occasionnés par le détaillant pour la livraison à partir de la raffinerie ou du dépôt de stockage d'un grossiste vers le dépôt de stockage du détaillant.

##### *Carburant auto*

L'essence et le diesel sont livrés par divers moyens incluant les camions gros porteurs (train double de type B ou essieu tridem) et de camions tandems, directement à partir de la raffinerie d'Irving Oil de Saint John ou du terminal portuaire de Miramichi. Certains produits peuvent également être livrés à partir de la raffinerie Imperial de Dartmouth vers le sud-est de la province. Chaque moyen de transport comporte des coûts qui lui sont propres.

La structure tarifaire employée par les transporteurs incorpore trois facteurs : un taux de base composé d'un coût fixe pour couvrir le capital (camion) et de frais fixes incluant les frais généraux permanents comme l'assurance ; un facteur distance / temps pour couvrir les coûts variables incluant le carburant et la main d'œuvre ; un supplément carburant pour couvrir les modifications aux coûts du carburant ; et tout ajustement pour le facteur de charge ou les livraisons fractionnées. De manière empirique, les coûts actuels liés à l'utilisation de camions

gros porteurs sur de grandes distances sont de 0,7 à 0,8 cll / 100 km et les frais minimums sont de 0,3 à 0,4 cll pour les courtes distances.

Des compagnies de camionnage indépendantes livrent la plupart de l'essence aux points de vente de détail et aux dépôts de stockage en vertu de contrats concurrentiels avec les grossistes. Irving Oil exploite également une compagnie de camionnage. Le secteur comprend principalement 3 ou 4 transporteurs et les grossistes évaluent ce secteur comme étant hautement concurrentiel. Certaines compagnies indépendantes plus petites y participent également. Les camions gros porteurs représentent le moyen de livraison le moins dispendieux. Les revendeurs effectuent la livraison à leur point de vente en utilisant leurs propres camions tandems. L'utilisation des camions tandems est nécessaire même si les coûts sont beaucoup plus élevés parce qu'ils possèdent des pompes pouvant remplir les réservoirs de stockage en surface d'un bon nombre de détaillants à faible volume.

Les grossistes peuvent demander aux détaillants de couvrir les frais réels de livraison, pour un maximum de 2,0 cll. Tout coût excédentaire est couvert à partir de la marge bénéficiaire du gros, bien que, en pratique, ce coût pourrait être partagé en ajustant la marge du détail pour le produit.

Lors de l'adoption du règlement, les coûts de livraison de la plupart – et non de l'ensemble – des stations-services de la province se sont retrouvés dans la limite de l'allocation de 2,0 cll. Cette situation a changé avec l'augmentation des coûts du carburant et du supplément carburant. Au milieu de 2008, le supplément occasionnait une hausse de 40 % du taux de base alors qu'il était de 20 % lors de l'adoption du règlement. Le coût d'un bon nombre de stations-services situées à plus de 300 km de la raffinerie est supérieur à 2,0 cll. C'est également le cas d'un bon nombre de stations-services plus petites et situées en régions éloignées qui sont approvisionnées par les camions tandems.

L'information financière sur les facteurs de coûts figurant dans la *Loi* n'est pas d'ordre public et aucune compagnie de transport n'a accepté de nous fournir cette information dans le cadre de notre analyse. La structure de coûts est une question hautement délicate étant donné la concurrence au sein du secteur.

L'absence de données relatives aux coûts pour les indicateurs pertinents ne nous empêche pas de mener l'analyse. Les grossistes ont accepté de remettre au consultant les données sur les coûts réels de livraison à condition de préserver la confidentialité de la source et de la station-service en question. Ces renseignements indiquent que les coûts généraux de livraison ont augmenté d'environ 15 % au cours des deux dernières années et que cette augmentation est largement imputable à l'augmentation des prix du carburant. Les coûts de livraison dans la plupart des stations-services des communautés de la péninsule Acadienne et des régions situées plus au nord, ainsi qu'au nord-ouest dans la région d'Edmundston, se situent actuellement entre 2,2 et 2,8 cll. L'annexe 3 présente des chiffres indicatifs sur les changements apportés aux coûts de livraison depuis le milieu de 2006.

Compte tenu des circonstances, il semble raisonnable d'effectuer un ajustement au coût maximum de livraison pour couvrir l'augmentation de ces coûts. Puisque ce n'est que le coût réel qui peut être demandé au détaillant et se retrouver dans le prix du détail, la concurrence permettra de contrôler l'effet de l'augmentation des coûts de livraison.

Nous tenons à signaler qu'il existe une certaine confusion dans le secteur relative à la manière dont les coûts de livraison se retrouvent dans le prix du détail. Lors des entrevues, un bon nombre de détaillants ont indiqué que les frais complets de livraison ne sont pas incorporés parce que les prix

se situent de façon constante en dessous du prix total maximum de certains marchés. En réalité, que les prix soient inférieurs au prix maximum n'a que peu à voir avec les coûts de livraison. La situation est simplement imputable à l'environnement concurrentiel des divers points de vente qui acceptent une marge réduite dans le but d'augmenter leur volume.

**Conclusion : les coûts généraux de livraison ont augmenté d'environ 15 % depuis le milieu de 2006. Pour un bon nombre de stations-service, le coût de livraison est supérieur de 2,0 cll au coût maximum de livraison. Étant donné ce qui précède, le coût maximum de livraison pour les carburants autos devrait passer à 3,0 cll, ce qui permettrait de couvrir les coûts complets de livraison pour pratiquement toutes les stations-services de la province.**

### Combustible de chauffage

Les coûts de livraison pour les détaillants de combustible de chauffage comprennent la livraison aux dépôts de stockage et la livraison des dépôts de stockage aux consommateurs. La définition de la *Loi* pour ce qui est du coût de livraison relatif au combustible de chauffage est plutôt ambiguë. L'article 1 de la *Loi*, indique que les « coûts de livraison » du combustible de chauffage sont les coûts engagés pour livrer le combustible dans la province à partir d'un site utilisé par le grossiste jusqu'au consommateur. Dans le *règlement*, il s'agit des coûts occasionnés par les détaillants pour la livraison du combustible de chauffage.

Pour rendre cette question encore plus complexe, le secteur du combustible de chauffage comprend un bon nombre d'entreprises qui offrent différents services incluant la vente de gros et de détail de l'essence et l'approvisionnement en combustible de chauffage. De plus, certaines entreprises exploitent une entreprise de détail uniquement pour l'approvisionnement en combustible de chauffage. Certains se procurent le produit à partir de leurs propres dépôts de stockage alors que d'autres agissent essentiellement comme compagnie de transport sans capacité d'entreposage.

Avec un tel profil de secteur, la structure du coût des compagnies varie de façon importante. Pour certaines compagnies, les coûts représentent un certain équilibre entre l'entreposage et livraison alors que pour d'autres compagnies, les coûts représentent uniquement les coûts de livraison. Pour ajouter à la variation de la structure du coût, certaines compagnies exploitent uniquement dans des marchés urbains, d'autres sont situées dans des régions strictement rurales et d'autres encore sont situées à la fois en milieu urbain et en milieu rural. Les coûts de livraison varient considérablement selon la densité de la population.

Avec cette toile de fond, il semble évident que la répartition des 18 cll dans le secteur du détail, soit 13 cll pour la marge du détail et 5 cll pour le coût de livraison, est arbitraire. Pour certaines compagnies, pratiquement tous les coûts sont occasionnés pour la livraison, incluant une bonne partie de la marge réglementée de 13 cll. Certaines compagnies qui exploitent dans les régions rurales rapportent que lorsqu'elles sont en mesure d'isoler les coûts de camions du reste des coûts d'exploitation, ces coûts peuvent atteindre jusqu'à 10 cll. Il s'agit du double du coût maximum de livraison théorique figurant dans le règlement.

Un ajustement aux deux éléments du coût de livraison semble justifié en raison de l'augmentation des coûts du carburant depuis l'adoption du règlement.

- Pour ce qui est du coût maximum de livraison figurant dans le règlement, une augmentation de 1,0 cll permettrait de couvrir l'augmentation des coûts de 15 % ainsi qu'une provision pour une augmentation éventuelle des prix (0,75 cll plus 0,25 cll).

- Pour ce qui est de la partie de la marge du détail relative au coût du carburant (13 cll), une augmentation de 0,20 cll permettrait de couvrir l'augmentation de 15 % des coûts du carburant. De plus amples détails sont présentés dans le tableau 4.8.

**Tableau 4.8: effet de l'augmentation des coûts du carburant sur la marge bénéficiaire brute pour les détaillants de combustible de chauffage**

	Marge	Partage du coût du carburant des coûts tot. d'exploitation (1)	Augmentation des coûts d'exploitation (2)	Effet sur la marge brute cll
2008 c. 2006	13	10 %	15 %	0,20

Source :

1. Statistique Canada, Profils des petites entreprises, Grossistes / Fournisseurs de produits pétroliers, 2004, information fournie par les détaillants de combustible de chauffage
2. Selon une formule d'ajustement des frais du carburant pour l'industrie du transport du carburant appliquée à l'écart des prix du diesel, juillet 2006 c. juillet 2008

**Conclusion : Une augmentation de 1,0 cll au coût maximum de livraison du combustible de chauffage est justifiée par l'augmentation des coûts de transport. La marge du détail devrait être augmentée de 0,2 cll pour refléter les augmentations relatives aux coûts du carburant inclus dans les coûts généraux d'exploitation.**

### 5. Ajustement des frais maximums de service complet

Les détaillants peuvent exiger jusqu'à 2,5 cll de plus pour le carburant auto vendu avec service complet par rapport au libre-service. Le ministre a établi les frais maximums de service complet à partir de l'écart historique de 2 cll et plus sur le marché non réglementé entre le service complet et le libre service.

Le montant de 2 cll et plus n'est pas fondé sur le prix ; il est déterminé en fonction de la concurrence. Selon la définition, le service complet suppose le service par un pompiste et non par le consommateur. Le montant reflète le coût additionnel de ce service. Bien que ce montant reflète le coût additionnel, il est loin de le couvrir en entier. Un employé au salaire minimum coûte environ 45 000 \$ par année au point de vente (100 heures / semaine au salaire minimum). Pour récupérer ce coût, il faudrait que le point de vente serve 2,25 millions de litres par année au prix du service complet. Aucune station-service de la province ne vend un tel volume et loin de là.

Le montant de 2 cll et plus pour le service complet est devenu une norme du secteur il y a un bon nombre d'années en raison de la perception que le marché offrirait le service (bien que certaines stations-services des régions éloignées demandaient de 3 à 4 cll de plus par rapport au libre-service). Ce prix ne peut pas durer. La plupart des consommateurs ne sont pas intéressés à payer 2 cll ou plus pour le service complet, encore moins en raison des prix élevés que nous connaissons actuellement. Ils choisiront plutôt de se rendre à la station libre-service la plus proche pour obtenir un prix moins élevé au lieu de payer 1 cll de plus pour le service complet. La plupart des stations-services ont éliminé progressivement le service complet ou elles offrent ce service au prix du libre-service lorsqu'elles sont forcées par la concurrence. La plupart des

stations libre service, sinon l'ensemble de ces stations, offrent un service complet sur demande et le font, le cas échéant, au prix du libre-service.

L'ajustement des frais de service complet est difficilement défendable s'il a pour but de couvrir le coût additionnel du service complet. Le seul ajustement logique serait d'éliminer le plafond des frais de service complet, ce qui serait dans l'intérêt des stations-services à faible volume des régions rurales et éloignées qui étaient en mesure d'exiger plus de 2 cll avant l'adoption du règlement. Le plafond de la marge a nui à la situation économique de ces stations-services. En éliminant ce plafond, leur rentabilité serait accrue. Les consommateurs de ces régions auraient alors l'option de payer un prix supérieur pour le service ou de se rendre au prochain point de vente. La concurrence ferait en sorte de contrôler la marge bénéficiaire.

**Conclusion : afin d'améliorer la rentabilité des stations-services à faible volume en milieu rural ou éloigné, les frais maximums de service complet de 2,5 cll devraient être supprimés.**